任畢明著

演講術
雄辯術
談話術

這是一本奇特的書，是作者自已經驗和心血的結晶，沒有任何同類性質的書做本書的藍本，用文獨創的風格，研究演講，談話，論戰的技術及理論，內容新穎，活潑，具體而富於邏輯美，趣味濃厚，任何人讀之均獲益不淺·

實用知識叢書之一

演講，雄辯，談話術

任畢明著

寶學書局印行

中華民國三十五年十月滬一版

演講，雄辯，談話術（全一册）

實用知識叢書之一

著者　任畢明
出版者　實學書局
廣州越華路一二三號
總經售　上海永年書局
上海赫德路安慶坊三號

演講・雄辯・談話術 目錄

演講術

雄辯術

談話術

演講術

原书空白页

一 我們的狗皮膏藥

三種形容

什麼是演講？廉價的宣傳品，有聲的文章，迤邐生波的流水。

有什麼宣傳品比演講來得廉價？它所支出的只是幾口空氣。可是它所得的代價並不廉，那幾口空氣往往能够變化千百萬萬倍的空氣。造成千百萬萬倍的空氣。一個人，他往往能够使千百萬人，以他的是爲是，以他的非爲非，而他的武器只是一張嘴。故曰：廉價的宣傳品。

大作家把一篇文章寫好，只有供給可以讀文章的人去享受，在大衆文化尚未發達的今日，文章的普遍性可說是微乎其微。因此，我們要普遍文化，在今天很應該從大衆的耳朶着想。凡是懂得聽，懂得話的人，使他都有享受文化的機會。故曰：有聲的文章。

演講是一人講，多人聽，在形色上好像是直往下流的流水。然而聽衆却不像一條沒有高低寬

狹淤塞礁嗝沙石的河道，演講要通過這樣一條河道而達到它的歸處，自然要經過許多的曲折，起伏着無數的波瀾。故曰：迤邐生波的流水。

從這，我們可以知道演講是什麼東西。

顧名思義

演講，亦曰演說，亦曰講演。顧名思義，人們大概不會把它這一個「演」字忘掉吧？固然，演講的主要部份是靠語言表達，可是，平常講話的語言，不能算是演講，播音台的講話，嚴格說來，也不能算是演講。因爲它們只有講，沒有一定的組織和形式；或只有聲，沒有態度和姿勢。——它們只有講，沒有演。

演，一方面是演述，是把語言經過計劃組織地表達；一方面是表演，是態度和姿勢的表演。故，在語言的演述當中，配合上態度姿勢的表演，以成功語言的更大作用，這才算是演講的意義。故，演講是語言和動作配合表達的一種宣傳技術。——它雖然不像話劇那麼明顯，但它的不止使人聽到，而且要使人見到的作用，則是一樣的。

正因爲這樣，演講才能表現它的功用。演講的功用，在於使對象受到感動。不止演講如此，凡是宣傳都應該如此。不過，演講是和對象發生直接接觸的關係，它使用的是直接接觸的媒介物——語言。所以，它的感動的效果是比較直接的。然而，所謂直接接觸的媒介物，決不單是語言

，還有的是動作，那就是給人們當面見到的態度和姿勢。俗話說得好，「語言無味，面目可憎」，所以人們不但要聽你的語言，還要看你的面目。要不信，你把好好的一篇講詞向羣衆面前朗誦，看是不是人們只覺得單調？是不是不會受到多大感動？

演講是大衆的

一切是大衆的，誠如我們在上面說的「要普遍文化，在今天很應該從大衆的耳朶着想」。所以，演講是大衆的。換言之，我們今日所需要的是通俗演講。——亦曰演講大衆化。

通俗演講，一方面是使「大衆懂」，而一方面又是「懂大衆」。我相信文化的發達是交流的，不是像一般貴族學者所認爲是直流的。尤其，宣傳不是命令，只有從交流中見到它的功用。——刺激和反應的道理，應該是刺激反應，反應刺激；相互的刺激，相互的反應。不是單方的刺激，或是單方的反應。從這個道理看來，很明顯指出凡是一種宣傳，必須從相互了解中獲取它的效果。不但這樣，我們必須先有了對大衆的反應，才能夠對大衆刺激。故通俗也者，先有了我的通，才可以得到他的通。俗是什麽？它是大衆所有的一切；大衆所有的一切，就是我們所要通的一切。

這些，是我們對於演講應有的概念，也是我們對於演講應有的認識。

此外，我們還要有一些說明的，這可作爲供給研究演講宣傳的同志們起碼的參考：

演講和其他

第一，演講本身不是一種概括宣傳動作的工具。固然，一個演講者他要具備多方面的知識，普泛的社會常識，使足以折服羣衆。但我們在宣傳方法上，必須採用在同一作用下利用多種不同方式以加深刺激的方法，故演講如能够配合到其他宣傳動作去進行，它的效果一定要更大。同時，我們今天不能和從前一樣把演講看作一些講壇上的動作，因爲今天演講的形式，必須有它新型的出現。即是說，演講最多只能作爲宣傳上的主要動作，它還須依賴其他的宣傳動作來成功它更大的收穫。

第二，語言上的宣傳，除演講之外有談話。它們不同之點，在於一則對象爲多數，一則對象爲少數；一則場合單純，一則場合複雜。談話容易察覺對方意嚮，措詞易獲根據，故方式比較簡單，運用比較自如，而演講則恰恰相反。以一篇演講，能够抓着複雜廣泛的羣衆心理，如果沒有高明的手腕，實在是一宗極不容易之事。

第三，聲的宣傳，除演講之外有歌詠。它們不同之點，在於一則比較固定，一則比較變化。一般說來，歌詠比較演講引誘性强，聽歌詠的羣衆，多少總帶點娛樂性而來，而聽演講者則否。

如果是一個枯燥的演講，羣衆是不會耐煩的。聲和姿態綜合的戲劇和演講相比，也是如此。

第四，講詞的組織，作爲一篇文章般提出，但誠如上面說的，它不同於一般文字，就因爲它是一篇活動的文字。不但有意思，而且有聲，有動作，正像一張畫片和有聲電影的畫片一般比較。文字可以把它修改到完善爲止然後發表，演講則「一言既出，駟馬難追」，演講的比較困難，也在這裏。

從這四點看來，這就是我們今天所應該研究的注重點。不過，這些都是容易解決的事情，下面，我們將要提出具體的答案。

二　基本條件

(一)原則之類

演講的作用

我們應當牢守一句話：「宣傳者每一句話都有作用的。」故一個演講，有一個演講的作用；沒有作用的演講，等於無的放矢。同樣，一個演講中的一詞一句，有一詞一句的作用；沒有作用的詞句，便是多餘。演講的作用是什麼？簡單點

說是說服對象。——是運用語言表達的技術，而引起對象心弦的共鳴，進一步促其理智上的信服和行動。

宣傳最大的作用，是刺激和反應，就是要使對象感動。——感者，心的交感；動者，欲動的心願。由欲動的心願而形成行動。故演講的作用，就是要顯現對象的反應作用。對象的反應如何，它說明了這一個演講的成功或失敗。

說服的法則

演講的目的既然是說服對象，要成功這個目的，不但要從基本的技術上做到完善的地步，還得配合到客觀的時空關係，譬如時，地，事，人，一切都要顧到。一個演講，如同軍隊打一場仗。打仗的對象是敵人，演講也有它的假想敵，那未被說服的羣衆，就是演講者的假想敵。

演講在形式上是進攻的，是用進攻的方式去征服對象，它不斷地採取進攻姿態去發揮它的作用的最高點。然而進攻決不是一種直覺行動，它有賴於情況的判斷，即是要適應到客觀的反應，把主客觀條件計算起來，它的總和才是進攻的條件。同時，我們要形容演講的進攻，它好像是刮一陣大風，在大風底下僅僅見到草木的偃伏，不能就說大風征服的成功，還得去檢取落葉折枝，還得去看有沒有拔倒的什麼。不然，一陣風過了，草木還是一樣的草木，而一陣風却不能永遠地

刮着。故演講者在千萬羣衆掌聲中微笑下台，只能算是初步的勝利；千百萬羣衆的身心完全獻到我們理想要求之手，那才算是奏凱。這說明了怎樣說服和說服的效果的基本法則。

(二)起碼的幾件事

我不承認有天才演說家那末一回事。天才是產生於奮鬥的經驗中，所以柏德羅斯基說：「天才是十分之一的靈感，加上十分之九的血汗。」希臘大演說家狄摩西尼的成功，在於苦練，——跑去海濱向波浪練習聲音，爬山嶺改進氣促，對鏡矯正姿勢。學而後成功和學必成功，這已經成爲不易的定理。

演講要學的起碼的幾件事，可以歸納爲素養，識，胆，口，這四類。

素養

一個宣傳者，尤其是其中的一個演講者，他因爲宣傳是藝術的，所以本身就是一個藝術家。要做到這個地步，必須使自己的生活，成爲藝術的生活，他的一切表現都是藝術化。藝術是反映現實社會的產物，因而它的目的，不是它的本身，而是人類意識的發達，社會制度的改造。我們宣傳者所抱有的態度也是這樣。換言之，我們的目的，不是我們的本身，而屬於客觀的改造。因而我們的一言一動，它所表現的，不是自己的個

性，而是基於客觀而發出的態度。

識

識是學識，常識，見識。識愈豐富，演講的內容愈充實，應付愈充分。這里分開來說：

1.基本的學問——我們不是說要等到有了高深專門的學問才去演講，而是說只要够得上對一般羣衆作通俗演講便可以。然而，這卻是平時的修養工夫。

2.一般的常識——僅僅有了基本的學問，有時只可做一個書生，而不能做一個社會活動分子。惟有豐富的常識，才是社會上最流行的學問，才可以接近社會。像人情世故，民間的故事，有意思的笑料，隱語，習俗，新近發現的事端等等，四方八面，蒐羅在我們腹笥，等到演講時，信手拈出，它的應用的範圍，妙處，可以說是廣泛而不可思議。但這些種種式式，不是從書本上可以得到的，除非我們隨時隨地隨事留心。能够隨時隨地隨事留心，自然可以俯拾即是，取之不竭，用之無窮。

3.專識——一個演講者最好能够比較專一化。即如你是專一研究政治問題的，那你講的也應該是政治問題，今天如此，明天如此，這里如此，那裏也如此。這一來，關乎羣衆的信仰方面很大，羣衆知道你是一個專門研究政治問題的，那你所講的，自然容易引起他們的信

仰。要不然，你忽然拋開你的政治問題去講自然科學，即使羣衆不生出它異，而自己的智識範圍，也要受到限制，說不定要鬧出意中的笑話。可是，我們對於一般羣衆演講，不會讓你這樣專一的。比方單從發動羣衆參加抗戰各部門工作來說，這裏面就包括着許多專題。我們對於這的解決方法，只有從它的範圍內去研究，求得對於這個專題內容的了解。

4.見識——這是因應事物的識見。這裏面包括的是經驗的使用和辯證方法的應用。使用經驗，也要辯證方法的應用。因此，邏輯對於演講者是非常重要的。

胆

韓愈說：「氣盛，則言之長短聲音高下俱宜。」這個「氣盛」，就是有勇氣，能鎭定。在萬目睽睽當中，演講者無形中受到了一種極嚴重的威脅，如果胆量小一點的，不免要心跳胆顫，面紅耳赤。有些人，平時雖然滿腹珠璣，雖有充分準備，而到時則橋口結舌，期期艾艾，這叫做「怯場」。演講者的胆量，等於駕駛的舵，沒有了舵，便失掉駕馭自己的能力；有了舵，才可以操縱命意，指揮言詞，應付如意。

胆量是怎樣得來的？俗話說得好：「腹有詩書氣自華」，腹儉的人，就算是包天大胆，人家只會說你是「面皮厚」。所以，要有胆量，首先是要有學問的準備。這是一。第二是選擇自己所懂得和熟習的題材去講，因為這些是一種把握，有了把握，便不致慌張桔据。第三是在初期出場

的時候，不妨選擇容易的題目，能够選擇比不上自己的羣衆更好。第四是從心理上强固自己的自信，覺得自己煞有把握而放心講去。這四點都是可以學習得來的。有人提出過兩種方法，一種是朝着瀑布洪流去學習演講，這辦法是從重大威脅之下去學習鎮定，倒也有相當的道理，但羣衆怎可以拿瀑布、流相比呢？還有一種是把羣衆當作木頭石頭，這簡直是滑天下之大稽，他把活的東西看作死的東西了。我們只好這樣想：「這一羣到底是人，是善意相向的人，不是耽耽而視的老虎。」便無所用其畏懼了。

口

口，就是通常所說的口才。演講者的口才，等於槍砲子彈的出路——彈道。彈道如果銹蝕或窒塞，自然會障礙到子彈的發射。同樣，口才如果不伶俐爽朗，講詞的表達，也一定不會得到流利，要矯正這個毛病，據我的經驗，只有一個方法，就是集中注意力去朗誦長句，經過相當時期以後，便可以成功「口若懸河」，「滔滔不絕」了。

（三）不是教師

演講者的態度，對於對象所發生的印象，有着直接的關係。宣傳者對於對象的要求，不外第

一步是接近，第二步是接受。因此，演講第一步的工作，非極力爭取對象接近不可。態度是爭取接近方法之重要工具，孟子所謂「訑訑之聲音顏色，距人於千里之外」，這就是說，態度不好，不能够使得別人接近的。

演講者的態度應該怎樣呢？上司對下屬的官僚態度要不得，因爲它可以使羣衆侷促不安，而羣衆根本也不是你的下屬。用教師的態度嗎？許多人覺得所謂「循循善誘」，是教育羣衆的最適可態度。其實，把自己當作教師，羣衆便是你的學生了。這一來，自己不免要擺出超越的神氣，依然是不妥當的。最好的態度，還是作爲和他們商量某一問題的朋友。——不是爲的教訓他們，而是爲的和他們商量某一問題。

磁性的人物

演講者應該是一個磁性的人物。什麼是磁性的人物呢？謙虛而和靄，惟有謙虛而和靄的人，才容易得到人的接近。誠懇，眞摯，處處表現爲的是大衆的利益，爲的是眞理，所有的是公正的立場。這樣，有時雖然表示凌厲，而不失乎其爲莊嚴；有時雖然表示得果決，而不失乎其爲英勇。相反的是自大，古肅，呆滯，輕浮。虛僞，這樣人將望望然去之。——而這些，都是由於平時養成的。

此外，還有外表的態度，第一是儀容整齊：所謂儀容整齊，只是要有近人情的儀容，不是要

把自己裝成一個紳士。譬如「囚首垢面而談詩書」，和「峨冠博帶而談農務」，是一樣地令人覺得怪相。演講者的怪相是引人怕，引人發笑，引人肉麻的態度，這是要力戒的。第二是舉措自然：一切矯揉做作，不良習慣，如搔頭，爬腮，東張西望，仰首，俛視，呵欠，吐痰等等，都會引起人們的反感，招致人們的不敬重，這是要檢點的。第三是全神貫注：萎靡，麻木，渙散，甚至苟且隨便，都會引起人們的厭倦，不快。相反，我們是精神煥發的，緊張的，活潑的，自始至終是有朝氣的。

傾倒醉倒的魔力

磁性的人物是使人愛，我們不但要使人愛，還要使人敬。我們有的是使人傾倒醉倒的魔力。

當我們認定眞理之所在時，表示着凜然不可侵犯的英雄氣概；當我們析疑剖惑，排難解紛時，表示着游刃有餘的辯者才情。在雨點一般掌聲中間，我知道正有不少人爲我而傾倒了。

當我們把一個問題，從容不迫，口講手劃，或張或弛，一字一字地刺進羣衆的心坎深處時，我們好像是一個預言家，好像是一個有趣的說書者，好像是他們唯一的知己，好像就是他們的恩人上賓，甚至好像是他們自己。於是他們屛息，他們默想，我喜亦喜，我憂亦憂。我知道，他們

已經爲我而醉了。

善於演講的人，未開口已經使人服了三分，無他，這是一種態度的說服。

（四）也非戲子

演講是要有動作的，這動作就是姿勢。姿勢對於講詞有着補足，助勢的作用。例如叫口號，「打例日本帝國主義！」光是口叫，不把握得緊緊的拳頭舉起來，不會表示得那麽有力的。例如「我贊成！」跟着把手高舉起來，是多麽地表示得起勁。這是助勢。再例如「這麽大」，如果不把手比一比，就不會知道這個「這麽大」究竟是多大。這是補足。有許多意思筆不能表示得清楚，需要用口；口不能表示得清楚，又需要用姿勢。內心的波紋，用文字語言連篇累牘，千言萬語所不能表示得恰如分際的，有時却輕輕用一張嘴臉，一舉手，一投足，便把它活現出來。因此，姿勢是唯一而直接表情的工具。

譬如演劇吧，光是講，光是唱，它不會表示得出劇中人的情意的，於是有所謂表情。不過，我們演講的表情，却不像舊戲台上的戲子，一舉一動都要表情的。卽是，我們不必時時刻刻都要

表演姿勢的。演講的姿勢，必須合於自然適可這兩個條件。違反這兩個條件，就會變成矯揉造作，就會變成濫，反而惹起人們的討厭了。

自然

什麼叫自然？姿勢好像是人類一種本能的動作，得意時搖頭擺腦，失意時垂頭喪氣；是則點頭，否則搖頭，怒則握拳透爪，樂則擠眉笑眼，這些都是自然的，沒有造作痕迹的，造作也不會很像的。所以，我們每一個姿勢的表示，必須和情意的表示相一致，也必須和聲調相和諧。而這些又却是自然而然的，只要我們對於這一個演講每一意思字句認眞，則表示出來，自不會脫節了。

適可

可是有些人却每每流於不意的過分。最普遍的，却是握拳與舉手這兩種毛病。這毛病是因爲他不能把自己的個性和習慣制止。有些人却故意弄巧，當着緊張時，頻頻的拍案擊拳，頻頻的手舞足蹈，使台下的人好像看一個瘋狂院走出的瘋子。這樣一來，便把講詞的效果減少了。怎樣才算是適可呢？應該分開兩部份來說：一部份是面部表情，表情是每一個意思都應該有的。不然就等於麻木不仁，不會感動起人們的情愫，不能把所講的意思顯現出來。一部份是動作，如搖頭，點頭，挺胸，拍胸，揮拳，擊案，作比的手勢，頓足等等，却不可多用，多用反而減少了表示的作用。

（五）並非閒話

演講的講，就是講話，——有作用的講話。講話包括兩大部份，一部份是語言，一部份是講詞。這裏先把語言一部份來說說。

方言問題

在語言不統一的地方裏面，講話誠然是碰到一座難關。因爲聽得懂和聽不懂，這和演講有無效果成個正比。聽得懂，是講者對聽者要求的最低限度條件，連這個最低限度條件都沒有，可說是一切都等於零。要打破這座難關，方言實在是當前一個值得注意的問題。當然，達到用國語來講話是最好不過的，但在國語尙未普及的今日，而宣傳需要，又是迫不及待的今日，我以爲方言的利用，是可以而且必要的。似乎有人在反對新文字，反對方言方案，他們唯一所持的理由是「破壞國語統一」。他們不知是不是要等到國語統一之後才來宣傳？我眞怕這樣去統一國語，所統一的不是中國國語而是日本國語了。而且，語言統一，和文化發達，有着正比例的關係，從國語普及情形之在都市和鄉村的比較，就大可以明白了。不去求文化的發達，先去求語言之統一，可謂本末倒置！這問題且不枝節地去說，不過想用作證明我的「方言演講可以而且必要」的理由而已。

故演講者能够利用使對象直接聽得懂的方言，它所收的效果，一定要比較大。因爲它對於語彙語勢給予我們很多的便利。

語勢

同一句話，因爲語勢的不同而把它變了質。譬如一個「是」字，用不同的語勢，可以表示出不同的：肯定，懷疑，喜悅，憤怒，鄙屑，感歎，驚訝等等意義。（它等於文字的標點符號）如——是的。 是嗎？ 是啊！ 是！ 是了！是的啊！是？

語勢和語意配合起來，像姿勢一般可以增强語言的表示力。如：憤激時高昂，悲哀時沉抑，喜悅時輕鬆，緊張時奮發，英勇時堅決，鄙屑時高傲，感歎時引長……所謂「一唱三歎」，「有餘不盡」，「聞其聲如見其人」，這就是語勢的作用。

語勢和口才也有着連帶關係，因爲我們要使聽者順耳，（和態度姿勢的順眼相同）必須流利。流是像流水一般了無凝滯，利是像利刃一般了無阻梗，氣勢節奏，很自然自由地迸發出來。

要做到這地步，第一個方法是多講話，俗諺所謂「曲不離口」，多講自得嫻熟。其次是多誦——朗誦，多誦也自得溜滑。到了演講時，語勢便可以駕輕就熟了。

（六）也是音樂

演講，有人把它列入聲的宣傳一類，因爲它的表達，聲佔了主要的部份。聲的作用，在於感情的刺激，例如平行，單調，呆滯，便失去刺激的作用了。不是嗎？有規則的流水聲，機器聲，都可以使慣聽者入睡。但忽然咚一聲的投石，突噭然一聲的汽笛，却又可以使入定的老僧睜開眼來。——因爲他的神經驟然受到了一種新的刺激。但如果不斷的「咚」，不斷的「噭」，那新的刺激，又變成舊的刺激了。

從這個道理，我們去想出演講時聲的條件和使用法則。

律動

人類是喜歡律動的，（也許有感覺的動物也這樣）音樂的節奏旋律愈複雜變化的，愈覺動聽，就是這個道理。演講不但要使人順耳，而且要使人悅耳，即是不但使人肯聽，尤其使人動聽。故演講的音階高下，音程徐疾，音量輕重，和音樂是一樣的。應高應下，應徐應疾，應輕應重，都有一定的法度，這就是所謂「抑揚頓挫」。

聲線

演講的聲線有三個條件：

1.清晰而爽朗。每一個字音都能夠堅實完整，不粘着其他雜韻，它像午夜鐘聲般清楚地鑽入人們的耳朵。它的相反是含混，模糊，低闇，粗魯刺耳。

2.耐久而韌潤。一篇演講的聲線，要能够保持充盈自如的常態，才不致「一鼓作氣，再

而衰，三而竭」。故它是和諧的——不突兀，不緊促，不激變，使聽者不發生異感。這尤其作長篇演講時要注意。

3. 有侵徹力。每一字由口腔迸出，像迫射筒把子彈射出，挾有不可屈折抵禦的威力，而觸入每一個聽者的耳朵。它的相反是虛弱，閃爍，萎靡，游移。——這樣，會使聽者把耳朵扯長，還是迎不到你的射程；皺緊眉頭，還是會不到你的語意。這特別是當著廣大場所的演講要注意。

聲調

聲調有兩個條件：

1. 優美。優美比清晰爽朗為進一步的要求。清晰爽朗在於使聽者不討厭，優美則在於動人迷人，使聽者感到舒服動情。譬如古賦的「春草碧色，春水綠波，送君南浦，傷如之何！」這是多麼的優美！它所以成功優美的條件，在於它能夠把聲適宜地配合運用：「○○○仄，○○○平（陰平），○○○仄，○○○平（陽平）」。這裏索性把聲的運用說一說：

（一）要提起精神的用高亢——高亢中最有力是陰平。如：「車轔轔，馬蕭蕭，行人弓刀各在腰」，「風蕭蕭兮易水寒」。故我們所要提出的警語中，能多用入陰平的字為好。

(2)表示沉悲的用沉重——沉重的最有力的是陽平。如：「芙蓉如面柳如眉，對此如何不淚垂！」「壯士一去兮不復還」。故我們所要用的傷感語句，能多用入陽平的字爲好。

(3)力的慓疾的用短促——短促無過於入聲。如：「座上泣下誰最多？江州司馬青衫濕。」「本是同根生，相煎何太急？」這大概用於挫頓決斷性的語句爲多。

(4)意的紆引的用長——長是加長語尾，除了急促的音之外，多數的字音可得加長來唸的。(急促的音如「爲什麼哭？」如果加一「呢」字語尾就可以加長了。)如：「茶要一壺乎？酒要一壺乎？」傷哉！貧也。」這大概用於歎息和有餘不盡處爲多。

(5)要人注意的用響音——可以不大用力而叫得響亮的是響音，否則便是啞音或低音。如：「豈曰無衣？與子同袍。」「春風不渡玉門關」。我們演講時固能多用響音爲好，但遇到啞音或低音時，要注意吃力把它提高，否則人們要側耳傾聽才聽得到了。(但有時故意減低聲線時則不然。)

2.自然。自然就是合度。一般人總以爲女聲總比男聲優美，唱情歌的聲調總比唱壯勇曲的聲調優美。其實這是大誤。要知銀鈴有銀鈴的優美聲調，洪鐘也有洪鐘的優美聲調，這究全視乎合否自然。如果把小夜曲的歌喉，來唱義勇軍進行曲，那簡直要成爲鬼聲鬼氣，陰陽

怪氣了。

聲的練習

一個人的聲，似乎是限於天賦。然而這說法必然爲音樂家所反對。因爲音樂學科裏面有說到基本聲的訓練這一門功課。聲是可以練習得來的。狄摩西尼本來是一個聲音微弱而且發音混雜和氣促的人，但他卒因向海濱波浪和爬山嶺的練習把他的缺憾彌補過來了，他不是後來成爲一個大名鼎鼎的大演說家嗎？

聲的訓練，除了主要的鍛鍊體魄，充盈氣力之外，還有向清晨新鮮空氣作深呼吸的一個方法這樣經久之後，重濁沙啞的聲質，便可以改變過來了。音樂家不是敎人用「AEIOU」五個練音在清晨練習發音嗎？此外就是保持聲線的辦法。聲是演講者的武器，我們保持聲線，正如戰士愛惜他的武器一樣。

三 發展進程

演講有一定的歷程，如準備，開始，中間，結束。這四個階級怎麼做？下面把它們應該注意的分別說明。

先說準備，根據我們的作用和對象，而準備我們的題材和講詞，是一個演講者在演講前所應有的工作。

(一)題材

我們所要準備的題材，就是我們講詞內容所需要的資料。它和講者的便利和對聽者的吸引維繫，都有着直接的關係。大概它的條件是這樣的：

一、爲講者所能講的。忌的是敷衍苟且，勉强濫竽。

條件

二、爲聽者所能聽的。忌深澀暗晦。

三、爲聽者所愛聽的。忌不切現實，需要，枯燥乏味。

四、新穎。忌俗套陳舊。

五。精彩生動。忌平凡，呆板，爲人們所厭倦的。

六、充實。忌空虛，破綻。

這六個條件，是根據於下列的四個適宜而來的：

一、人的適宜——在主客觀方面固然要顧到能力和程度問題，（如上面一二兩項）但講者的

地位——學問地位，社會地位，和聽者的環境習慣，也不能不注意的，這和後來措詞有着密切的關係。譬如：你是一個某問題的專家，不能自謙爲「門外漢」；你是負責某實際工作者，不能講局外的話。因地位的不同而適用各種不同的措詞，這是一種「體」，不然就是「失體」。同一意思，因爲說法的不同而變體的，如：「大家必須從今天起，痛改前非！」這是帶有命令的語氣。「最好大家從今天起，痛改前非。」那便變成希望的語氣了。「大家要是從今天起痛改前非，則……」又變成婉委的語氣了。那語氣的使用，是跟着自己地位而定的。因此，我們所決定的題材，要顧到這點。——這點是題材使用問題。至於就聽者的環境習慣方面來說，可以用一句話來解釋：「對什麼人說什麼話」。

二、時地的適宜——什麼時候，講什麼話；什麼地方，講什麼話。這並不是滑頭，而是投機。投機不是投降，它就是投中契機的肯。它是技術的，不是立場的，是手段不是目的。如這時潮所認爲問題的問題，這地方所認爲問題的問題，凡是無論人們我們所認爲此時此地問題的，都可以作爲我們的題材。（如上述的現實，需要以至新穎）

三、論理的適宜——合於邏輯的理論，它就是論理。（我們將在雄辯術說明）故我們所找的題材，必須是些可靠的事物例證。（如上述第六項）

四、文體的適宜——新穎，精彩，生動，具體，現實，富刺激性，顯淺，趣味，和對象有密切關係，對於聽者的吸引維繫，具有絕大的力量，而對於表達時的應用，尤爲必需的質素。在準備時，更需特別注重的是預定若干精警的句子口號，作爲全篇的骨幹。全篇講詞的精神，往往因爲幾個精警的句子口號叫起來的。如「不自由，毋甯死！」「我們所損失的，只是一條鎖鍊！」演講所用的標題，也是如此。

取材

要充實講詞的內容，必須有充分的材料。徵集材料的範圍和標準，是根據演講大綱而決定的。假定演講大綱是——

標題：同胞們，參加光榮的兵役！

內容：第一段——國民在民族戰爭中的天職

第二段——抗戰當前的需要

第三段——服兵役的光榮

第四段——抗戰必勝的要素和把握

（說明：這是一個簡單的大綱，後面詳細地提出）

根據這大綱，我們便得去找下列等有關係材料：

材料：（一）我敵兵員人數及人口總數之比較。

（二）兵制——

我敵現兵制，我國歷代兵制，各國現兵制。

（三）抗戰以來我敵兵員之損失數及其比較。

（四）敵人擄迫我壯丁充兵之事實。

（五）關於徵兵法令——

優待軍人家屬條例，徵兵條例。

（六）國軍內容

（七）敵我戰鬥力比較

我軍勝利事實，敵軍失敗及厭戰反戰事實，敵敗我勝的必然條件。

（八）國民服兵役故事。

（九）現行兵役弊病及人民觀感，與政府改善兵役的進行事實。

怎樣徵集材料？不外是——

一、先從自己知識範圍起。

二、查訪——書報的調查，實際的調查；專家和有關係者的訪問，一般人對這問題意見的探詢。

三、將所得的經過考究，整理。

怎樣考究材料？不外是——

一、根究來源，看是否可靠。

二、運用邏輯，看是否合理。

三、根據上述條件，看是否適用。

怎樣整理材料？不外是——

一、可疑的追究或割棄。

二、枝蔓重複的削刪。

三、不足的設法補充。

四、相類的歸納。

經過考究整理之後，便是可用的材料，然後分類分配於大綱各目之下，作為講詞的內容原

（二）講詞

講詞是一個演講裏面的實質，講詞好不好關係到演講成功或失敗的十分之七八。它包括着兩大部份：一、組織，二、措詞。

組織

組織是指講詞的結構。它的過程是擬計劃及講詞綱要，擬講詞。

一、怎樣擬計劃及講詞綱要呢？以上述取材的演講大綱爲例，製出如下方式，作爲參考——

標題：同胞們，參加光榮的兵役！

對象：農民。

估計：（一）農民不明瞭兵役的意義，（二）怕打仗，（三）由於舊觀念所受到的影響，（四）由於兵役若干辦理不善之點所影響，（五）畏懼敵人，（六）捨不得離鄉，割不開家庭，（七）但他們富於民族意識，（八）具有英雄復仇等思想，（九）愛身家，怕禍患。

預定：

1.說明之點——（一）（四）

2.說服之點——（二）（三）（五）（六）

3.把握之點——（七）（八）（九）

講詞綱要：

（一）國民在民族戰爭中的天職（綱一）

1.國家和國民的關係（目一）

（材料：一般的說明民主政體和專制政體不同。）

2.民族戰爭的性質（目二）

（材料：說明——中日的關係，敵寇侵略政策及過去內戰和民族抗戰不同點，抗戰與農民利益等。）

（二）抗戰當前的需要（綱二）

1.人力，財力（目一）

（材料：說明——我們持久抗戰的必要支持力量，如兵員的補充，軍費的籌措，此兩者取給於人民的理由。）

2.民衆動員與軍隊一致（目二）

（材料：說明——抗戰的決心，前方的勝利，敵寇殘害我民衆的事實，敵寇的陰謀，敵寇的蠻橫事實，亡國後的慘痛，不抵抗和作順民的悲苦，打勝敵寇的好處。）

（三）服兵役的光榮（綱三）

1.徵兵制的好處（目一）

（材料：說明——我國古時及各國徵兵制度，徵兵募兵的不同點，敵國徵兵的內容，服兵役的好處，政府改良兵役推行之事實。）

2.全國皆兵必可勝敵（目二）

（材料：說明——我敵人口兵員的比較，敵寇強迫我壯丁當兵及屠殺我壯丁的事實）

（四）抗戰必勝的要素和把握（綱四）

1.我敵優劣條件之比較與變化。（目一）

（材料：說明——我國天賦和敵寇貧乏空虛的比較）

2. 抗戰以來的事實（目二）

（材料：說明——我們戰略戰術的高明，敵人武器的不可恃，外交經濟士氣國內情況之比較）

警句或口號：

（一）好男要當兵，好鐵要打釘！

（二）做兵呢？做奴隸呢？

（三）你願被日本鬼殺呢？還是殺日本鬼？

（四）你願做日本狗來殺同胞？還是願做中國兵去殺日本鬼？

（五）我們殺日本鬼的機會到了！

（六）捨不得嬌妻不是好漢！

（七）逃避兵役，就是逃到敵人的手上去！

二、怎樣擬講詞呢？我們得首先聲明，講詞不是拿來讀書般去念的。它不過是一種講前的預擬。——除了重大的演講可以把綱要放在台前桌子上按次來講之外，連大綱也不必要，因為一種宣傳被顯出故意，效果說不定就減少了，也說不定被人輕視。故這里所謂講詞，當然是指的腹稿

。（事前擬好一篇文章式的講詞，記在腦子裏，也算是腹稿。）下面分三點說明——

（一）講詞應該怎樣結構呢？它的構成次第，不外和作文一般的起，承，轉，合。它的要求是——

起，要具有動人的引力。

承，要具有迷人的凝聚力。

轉，要具有引人入勝的牽力。

合，要具有明確堅決的指示力。

這裏引用孟子一段來說明——

（起）天時不如地利，地利不如人和。

（承）三里之城，七里之郭，環而攻之而不勝。夫環而攻之而不勝，必有得天時者矣，然而不勝者，是天時不如地利也。

城非不高也；池非不深也；兵革非不堅利也；米粟非不多也；委而去之，是地利不如人和也。

（轉）故曰：域民不以封疆之界，固國不以山谿之險，威天下不以兵革之利。得道者多助，

失道者寡助。寡助之至，親戚畔之；多助之至，天下順之。

（合）以天下之所順，攻親戚之所畔。故君子有不戰，戰必勝矣。

要說明什麼是吸引，聽隳，引人入勝和指示諸力，從孟子這段文章看去便可悟出此中道理。簡單的解釋，是——

吸引，「爲什麼這樣？」（爲什麼天時不如地利，地利不如人和？下照此推）

隳隳，「因爲這樣。」

牽，「不但這樣，而且這樣。」

指示，「所以不能不這樣。」

聽衆所受到的刺激過程是怎樣呢？因爲我們要把聽衆全副心力不斷地給我們的講詞套住，因而他們是會這樣的——

「爲什麼這樣？」 他們因驚奇而起注意。

「因爲這樣。」 他們靜候解答。

「不但這樣，而且這樣。」 他們不能不追求。

「所以不能不這樣。」 他們得到了結果。

所以，講詞的結構是前進式的，起是第一步，承是第二步，轉是第三步，合是頂點，也就是目的地。這樣一步前進一步，一步緊一步，一步精彩一步，一直把人們的手拖到最終的一步要然站住。不但整篇如此，就是每一個意思都如此。

（二）講詞所包孕的分子是什麼呢？一、理論，二、論證，三、結論。

理論——即是發表自己的意見。

論證——包括理由，證據。

結論——即對於聽者的指示。

這些，我們在雄辯術裏面詳細說明。

（三）講詞的組織條件是什麼呢？有如下六個

中心——即是整個講詞的中心思想，我們演講的目的。

條理——即要統一。統一是脈絡相貫，有條不紊。相反的是雜亂無章，茫無頭緒，使聽者摸不着頭腦。

清簡——就是一章一句都清楚簡鍊，沒有枝節，沒有沙石。相反的是垃圾一堆。

嚴密——就是處處聯絡，處處充實，處處緊張。相反的是脫節，空洞散漫。

調和——就是無太過不及，銖錙悉稱。相反的是矛盾，發展不一致。

多變化——就是奇正相生，花樣百出。相反的是平，板，滯。

講詞組織之後，其次說到講詞組織的內容——措詞。這裏所有文質和文體兩種。

措詞

一、文質應該怎樣呢？它的要素是：顯，淺，醒，順，趣，動，理，耐，八種：

(一)什麼叫做顯？是能够把自己的命意清楚地顯露出來，使聽者不假思索可以明白。怎樣可以顯？有一個笑話：一位下屬報告上司說他屬內出猴子。上司問他猴子的大小。他回答，「報告大人，大的有大人那麼大，小的也有小人那麼小。」這是形容的顯法。「車如流水馬如龍」，這是譬喻的顯法。「一個是單，兩個是雙。」這是解釋的顯法。「二五等於一十」，這是比例的顯法。

(二)什麼叫做淺？淺就是通俗。儘管命意如何高深，但所用作表達的意詞，却是一聽卽懂。例如賀之章「少小離家老大回，鄉音無改鬢毛衰，兒童相見不相識，笑問客從何處來。」命意何不高深，但在詞字看來，一點也不難解。講話不比做詩，如果把「我心裏整天想着你，可惜

啊，我不能飛到你的身邊！」講成「身無彩鳳雙飛翼，心有靈犀一點通。」那非要請李義山的徒弟來聽不可了。

（二）什麼叫做醒？這好比把人們從夢中叫醒，從醉中喝一口醒酒湯。怎樣做到醒？例如：「假使金牌不召，踴躍行兵，赤幟高張，縱橫殺敵。則軍聲雷動，呼蒼兕以渡河，鐃吹風清，抵黃龍而痛飲。豈不功名赫奕，臣主俱榮也哉？」（有正味齋，岳飛論）這是用筆勢的醒法。「君不見？黃河之水天上來，奔流到海不復回。」（李白將進酒）這是用神態的醒法。「山有榛，隰有苓；其誰之思？西方美人。」（詩經）這是用聲韻的醒法。

（四）什麼叫做順？詞達就是順。使人聽得很順耳，很自然。怎樣做到順？「太極生兩儀，兩儀生四象，四象生八卦，八八六十四卦。」這是語氣的順。「一姐不如二姐嬌，三寸金蓮四寸腰，買得五六七錢粉，妝成八九十分嬌。」這些字的順。「第一階段，敵攻我退；第二階段，敵我相持；第三階段，敵退我攻。」這是次序的順。這有章法結構的順，譬如第一段講「九一八」，第二段講「一二八」，第三段講「七七」，第四段講「七七以來」。

（五）什麼叫做趣？嚴肅中而帶有雋永的意味，使人聽來不覺得枯燥生硬。怎樣做到趣？或插入一點笑料，「中國人的聯想力真可佩服，見了女人的臂膊，便聯想到奶子，再聯想到……」

或引用有趣的故事：「從前廣東有一位姓張的省長，一天，德國領事來拜會。張問傳譯德國在那兒地方。傳譯告訴他在歐洲。他說，「那末，豈不是要坐很多天的轎子才走得到？」原來，那位省長大人是鄉下老頭兒出身的。」「戴季陶先生到香港，住的是英皇酒店。戴先生要找報紙看，叫「侍仔」去買「新聞紙」，不料侍仔拿來的是「三文治」。戴先生再說，我要找的是「報紙」，侍仔又拿來了「飽子」。」或用趣語，「衛生局發起滅蠅運動，那一天我到局裏去找朋友，忽然發覺茶杯裏有一隻蒼蠅，朋友急喚公役把茶換過，我說，「不要緊，你們這裏的蒼蠅是衛生蠅。」」或用趣喻，「倉老鼠問老鴰借糧，守着的沒有，飛着的倒有？」這和「問和尚借梳」一樣的喻法。或用有趣的流行語成語，「看他樣子，三分像人，七分像鬼。」「此之謂泥菩薩渡河，自顧不暇。」

（六）什麼叫做動？有推動發動的氣力。使人覺得有人招着手，或執着鞭在催促着自己。「他們的武器，炸彈！炸彈！他們的精神，幹！幹！幹！」（胡適夢謁四烈士）「爹娘呀！爹娘呀！什麼時候，才能歡聚在一堂？」（流亡曲）前者是明的動，後者是暗的動；前者是重的動，後者是輕的動：前者是直接的動，後者是間接的動。

（七）什麼叫做理？這是理由的理，理性的理，使人覺得對，使人不可反對，不可否認。「

天會掉下來嗎？從來就不會掉過。這是援例。「不辣的辣椒，是徒有其名而無其實」。這是說理。「昨晚蚊子叮了我的手，你看，這不是紅紅的一點？」這是引證。

（八）什麼叫做耐？耐是值得人們尋味的東西，當然，這並不像隱語廋詞的耐法，誠如康白情的兩句詩：「一半給我們看，一半留給我們想。」這是怎樣說法呢？我們常常有許多話是不能直接，不能盡量，不能太坦白地說出的。而且，有時耐一點反覺得有它的好處。如文王的「天皇明聖，臣罪當誅。」這是含蓄的耐。如柳宗元桐葉封弟辯的結尾，「或曰，封唐叔，史佚成之。」這是有餘不盡的耐。如孔子的「清斯濯纓，濁斯濯足矣。」這是意中有意的耐。如「人不犯我，我不犯人，人如犯我，我必犯人。」這是言外之意的耐。

同時，文質所要極力避免的是，虛偽，誇大，輕薄，模仿，枯澀。

凡是對聽衆不忠實的都是虛偽。譬如捏造事實論據，過分謙卑。這使聽者不相信。

凡是超限度的鋪張的都是誇大。譬如過分表彰，刻意矜驕。這也使聽者不相信甚至鄙夷。

凡是違反厚重風度的都是輕薄。如尖酸刻薄，吹毛求疵等。這足使聽者失敬。

凡是因襲陳套，千篇一律的都是模仿。譬如策論時代，大家都「嗚呼」「且夫」，現在大家又大做其「自七七蘆溝橋事變以來」的八股。這使聽者不耐。

凡是乏味深僻的都是枯澀。例如背格言，念法令，搬古典等。這使聽者情興索然。

二、文體應該怎樣呢？它所包含的，在講詞常用的是：修詞，敍述，描寫，解說，辯論，判斷，援例，引證，譬喻，流行語，成語等。

（一）怎樣修詞？一句「原莊」的話，如果不加上提鍊，整飾，雖則意義一樣，但它的發出效力必不會比經過提鍊整飾的來得大。所以修詞和物品的精製裝璜，有同樣的作用。修詞在古時叫做「詞令」，詞令也者，是言詞的美，（令是美的意思）言詞的力，（令是權力的意思）言詞的足以役使別人（令是命令的意思）。孔子說，「我於詞命，則不能也。」可見從前人對於詞命的注意。（詞命，即是詞令）

這裏且舉出演講常用的形容，變換，加重三種修詞的例——

（原句） 很硬的拳頭

（修詞） 鐵一般的拳頭

——這是用等量的東西，來加強顯現原句的實。

（原句） 你是一位高得很美的姑娘

（修詞） 你是一位亭亭玉立的姑娘

——這是用變換的說法，取得不同的觀感。

（原句）我們爲博取勝利起見，是不怕流血的，

（修詞）流血！流血！這是我們勝利的代價！（指示的感動）

流血！拿我們的血，換取我們的勝利！（壯勇的感動）

血，你有更寶貴的代價，你流吧！你光榮地流吧！（沉雄的感動）

怕流血的弱者啊，你的血，是狗血，是猪血，是亡國奴的血！（反激的感動）

——這是用加重的表出，取得不同的刺激作用。

修詞是言詞中的生命，活力。化腐臭爲神奇，變笨拙爲精巧。然而它卻不是滿面脂粉，一身香水，而是「淡妝濃抹也相宜」。什麼是相宜？第一個條件是自然，雕琢而露出斧鑿痕，就不自然了。如「紅豆啄殘鸚鵡粒，碧梧棲老鳳凰枝。」只知刻意求工，轉而失去眞。第二個條件是實效，美麗而不顧命意，就抹煞實效了。換言之，它和抒情詩欣賞文不同，主要是把句子的效用強調起來。如把「神聖的民族抗戰，已經把侵略者的迷夢粉碎」，說向智識落後的大衆，它有什麼實效沒有？

（二）怎樣敍述？把一宗事實原原本本地告訴聽者，那就是敍述。因此，敍述的主要內容是

事實。然而我們所謂敍述事實，不是「見碗說碗，見碟說碟。」因為碗碟決不像我們在表面見到的那樣簡單。換言之，一個事實有它的內容上的重點，次點，有它的發展過程——過去，現在，未來；還有它的眞相，假相。更有一點，就是我們為什麼要把它去告訴聽者。把握了這些，才談到敍述的方法。

一般的敍述方法，不外是：根據眞實的事實，加上精確的觀察，分別重次點，敷以生動的說法幾種。而我們具有宣傳作用的敍述方法，，則得應用如下原則——

1. 以主觀的宣傳作用，作為整個敍述的中心。例如作用在宣傳敵機的殘暴，則整篇以這為中心。
2. 根據中心，提出重點，如掃射平民，轟炸非軍事設備區域，老弱被炸傷斃等。
3. 把自己所認為的重點，特別強調明朗，即是使聽衆的認識觀點移到我的認識觀點來。
4. 運用客觀式的夾敍夾議方法，像：「你看，這是不是瘋狂的行為？」「試問這樣，我們能不能忍受？」「這就是日本人所謂中日提攜！這就是汪精衛所謂和平運動！這就是我們所認識敵寇的眞面目！」之類。

（三）怎樣描寫？敍述許多地方需要到描寫，描寫是把事實的眞相委曲也表達出來，使聽者

獲得明確的認識。描寫有類於寫生，它是根據物象而加以鈎勒，烘染，誇張等應有工作。像這樣的例子很多，尤其是說書先生多用這一套，所謂「繪影繪聲」，「有聲有色」是也。它有兩個條件，一個是不失眞，一個是生動。例如——

（鈎勒）只見那漢子，頭戴一頂范陽氈笠，上撒着一把紅纓，穿一領白緞子征衫，緊一條纏線縧，下面靑白間道行纏，抓着褲子口，……生得七尺五六寸身材。面上老大一搭靑記，腮邊微露些少赤鬚。（水滸）

（烘染）霜皮溜雨四十圍，黛色參天二千尺（杜甫古柏行）

——這是字的烘染法。

玉容寂寞淚闌干，梨花一枝春帶雨（白居易長恨歌）

——這是意的烘染法。

（誇張）翻身向天仰射雲，一笑正墜雙飛翼。（杜甫哀江頭）

（四）怎樣解說？碰到不易明白的事實或理由的內容，我們需要向聽者作一翻解說。如——

政是衆人之事，治是管理。管理衆人之事，就是政治。（民權主義）——這是解說一個名詞的內容。

魏武侯問於李克曰：「吳之所以亡者，何也？」李克曰：「數戰而數勝。」武侯曰：「數戰數勝國之福，其獨以亡，何故也？」對曰：「數戰則民罷，數勝則主驕；以驕主使罷民，而國不亡者鮮矣。驕則恣，恣則極物，罷則怨，怨則極慮。上下俱極，吳之亡，猶晚矣。夫差之所以自到於干遂也。」（淮南子）——這是用原因來解說結果。

有鳥將來，張羅而待之。得鳥者，羅之一目也。今爲一目之羅，則無時得鳥矣。（淮南子）——這是分析的解說。

解說的原則是：所解說的不要再包含有需要解說的事理在內，不要有含糊不明白。

（五）怎樣辯論？在講詞中，爲要闡明自己意見的正確，每每應用假設辯論。方式——

1.有人以爲抗戰是政府和軍隊之事，但試問政府和軍隊的力量從那裏出來。

2.俗話「好鐵不打釘，好男不當兵」，這是謬說！你看釘的功用多大，保國衛民，兵的力量多大。螺絲釘的鐵不是最好的鐵嗎？保國衛民的，不是最好的人嗎？

3.我這樣說，也許有人以爲不對，他們覺得老百姓只有納糧的義務，老百姓也沒有什麼力量，其實，是不對的！因爲………

（墨子非攻中有最好例，太長不引，請參閱。）

凡是講詞中所發表的意見，批評，判斷等，都是由於辯論方式成功它的。我們在雄辯術裏面詳提。

（六）怎樣判斷？這是指示羣衆必有的一着。譬如對事理的可否，和每一結論的提出，都要有判斷。如——

徐偃王以仁義亡國，國亡者非必仁義；比干以忠靡其體，被誅者非必忠臣也。故寒顫，懼者亦顫。此同名而異實。（淮南子）——這是先說明後判斷。

三代之所道者，因也。故禹決江河，因水也；后稷播種樹穀，因地也；湯武平暴亂，因時也。（引同上）——這是先判斷後說明。

凡有判斷性的句子，須理足氣充，不可動搖。

（七）怎樣援例？要證明「此」理，而此理沒有直接證據時，則不能不援用「彼」例。「援也者，子然我奚獨不可以然也。」（墨子小取篇）但是這個「然」是「必然」，不是「偶然」。如——

故將大有爲之君，必有所不召之臣。——湯之於伊尹，學焉而後臣之，故不勞而王。桓公之於管仲，學焉而後臣之，故不勞而霸。（孟子）

北文，援例最好是現成的與聽衆有直接關係的。如，「像在座的A君，不是親送子弟入伍嗎？」

（八）怎樣引證？理由的最大證明力是證據，有了證據，一切反對的理論都要消滅。某實業大家，常常把用戶的照片，效果刊之報端，作爲廣告，果然獲得不少人的信仰，可見引證對於講詞是具有絕大力量的。但它的條件必須確鑿而明顯。例如——

莒之所以亡於齊越之間者，以攻戰也。雖南有陳蔡，其所以亡於吳越之間者，亦以攻戰。雖北有中山諸國，其所以亡於燕代胡貊之間者，亦以攻戰也。（墨子非攻中）

——援例引證，詳見雄辯術。

（九）怎樣譬喩？以顯顯隱，以淺顯深，以曲顯直，譬喩是一個很好的辦法。孟子是喜用這個辦法的一個，先秦諸子，在解釋他的學說時，也往往應用這個辦法。它要切。要妙，姑引一個例——

葉公子高好龍，居室雕文以象龍。天龍聞而下之，窺頭於牖，拖尾於窗。葉公見之，棄而還走，失其魂魄。（申子）——此可拿來譬喩冒牌革命者。

（十）怎樣用流行語或成語呢？這是要引起聽者一種親切的趣味。流行語（俗諺）和成語

（古語，文句），差不多成爲社會上傳統式的眞理，用得適當，增强講話的效力不少。利用流行語以儒林外史爲最多，而且用得很適當。且舉它一個例——

差人道：「先生，你一個『子曰行』的人，怎樣這樣沒主意！自古『錢到公事辦，火到猪頭爛。』……」

差人惱了道：「這個正合着古語『瞞天討價，就地還錢。』我說二三百兩銀子，你就說二三十兩，『戴着斗笠親嘴，差着一帽子。』……這樣看來，『老鼠尾巴上害癤子，出膿也不多。』」

用成語卽所謂「掉書包」。譬如——

「亭亭玉立」，可以拿來讚美A姑娘生得高。

「珠圓玉潤」，可共拿來讚美B姑娘生得胖。

「體態苗條」，可以拿來讚美C姑娘生得瘦。

「嬌小玲瓏」，可以拿來讚美D姑娘生得小。

「英　勇」，可以拿來讚美E同志的努力。

（三）發端

現在該到實際作法來了。

台下聚攏着許多聽衆，正在鵠候着演講者的登台。此時的演講者，正是一個最被注意的人物。聽衆的注意力和眼睛，都集中到演講者的身上。牠們盼望着演講者給他們一些什麽。然則，演講者此時應該怎樣呢？

登台

演講者在萬目睽睽中，踏着常步走到了講台。（或是等於講台的地點）這一刹那，是演講者給予羣衆的第一個印象，同樣，也是聽衆給予演講者的第一個印象。它將相當決定了這個演講的命運。因此，我們萬不能隨便將事，所謂「愼之於始」是也。

演講者此時態度要從容，鎭定，不要趾高氣揚，也不要爲嚴重空氣所震慴。而一面則留心場面所表現的一切。

登了台要怎樣？站在那一個位置？中間？不！右邊？不！我們要站在台的左邊。爲什麽？一、要全身顯露給聽衆見到；二、要動作便利。站在中間則不能把全身顯露，而且有類於一個審判官。站在右邊呢？當表演姿勢時；如屬手部動作，大約是右手居多，這樣一來，便受到了障礙，尤其必要時要拍一下案子，扶一下案子，拿杯水喝喝，取張大綱看看，都不大方便。如果站在左

邊，就沒有這些毛病了。（當然，這是就有台的說法）

站定後，你不必趕急就開口。第一個動作，先把目光輕輕向全場來一個掃射，把全般情形都收入眼底。這作用，其一是表示和聽衆每一個人都發生初步的關係；其一是對聽衆狀況，先作粗淺的檢討，而決定所採的應用方法。然後，跟着一個動作，輕輕的點點頭，（微微的一個鞠躬）表示對聽衆致敬。（如站定後，有人作介紹，則於介紹時，你也應全神注到聽衆方面）

如聽衆當你開端時來一個立正，你千萬不要忘記叫他們「稍息」，同時用左手向他們表示「免禮」。

開口

開口第一聲，應該是對聽衆稱呼，如「各位朋友」。因爲這是向聽衆表示我在對他們演講。有些人，一開口便是「今天」這未免來得突兀無禮。發聲要從輕緩起，然後逐漸加强。（中音階作標準，開始時較低一些。徐疾以平常講話作標準。因爲這樣，才有高低徐疾收放的自由）有些人，一開口便大聲疾呼，不到幾句，便要聲嘶力竭，怪聲百出了。（如屬寥寥幾句的感情演講則不同，但仍以初輕後緊爲宜）

開始時，照例有幾句冒頭語。有人以爲這是無關重要的，其實不然，因爲它是引起聽者注意的第一個作用。冒頭語的條件是——

一、說明自己來演講的原因。

二、說明所要講的是什麽，和所講的必要性。

三、給羣衆以好感。

四、要儘可能的簡單。

五、要有非聽不可的暗示。

現在就到了講時所要講的內容。這時候，主要是要取得聽者的尊重，有了尊重，他們才肯耐心地聽下去。假如，你放的第一炮不響亮，便會先給聽者一個失望，即使你下面有的是長生不老方，他們也有了不必聽下去的成見了。怎樣放第

動論

一炮呢？誠如上面說的，起要具有吸引力。吸引力的要素，在人類心理上，可以找出：未知而求知，出乎意外的新奇，有佳趣的，有利害關係的，幾種。我們就得利用這幾種心理，去做我們的發動工具。例如——

一家電影院裏面，當着電炬熄滅，觀衆沉靜，鵠候放映的時候，忽然座上迸出：「喂！A君，你家裏那十萬磅給人偷去了。」當時，全座觀衆的注意力，不期然地都集中注意到那一句話來。跟着，「不！我就是A，我家裏那十萬磅，昨天已存放好在國家儲蓄機關去了，所以

我今天放心到這兒看電影。」原來，這是一套國家銀行宣傳儲蓄的把戲。

這是吸引羣衆最好的例子。所以，我們當開始時，必要有些精彩動人的節目。

在演講前，我們都準備好了，可是，到了講場的時候，對象不同了，空氣不同了，於是我們不能不變，大變的把整個準備推翻，小變的把一部份如講詞，方法改變。怎樣應變？

變更

一、如非被指定講題，而這一次的主講，又非自己一個人，則準備題材時，最好是準備定兩種以上，以免臨時「無貨可賣」。

二、如碰到自己所要講的，却被先講的估去了，那你只好另講他所未經講的，或就他所講的加以發揮補充。

三、如係羣衆臨時要求講的，要是你可以講的話，不妨將就。否則也要婉告不能答應的原因，同時，要說明現在所講的和他們所要求的有同樣的重要性。

四、如臨時發覺聽衆感覺和事前估計的不同，只好設法逐漸使他就範。

五、附帶提及的：如我們事先不定講題，臨時由聽衆提出，則於聽衆提出後，就範圍內想定自己所能講的要點，提向聽衆徵詢，「是不是，可不可講這些？」

六、但應變在於機警，和有多方面的準備，最後則在於鎮定，才不致手足無措，窘態畢現。

（四）中權

此時聽衆正擺在演講者的面前，等候你去爭取。你的理論，你的動作，都將決定你的成功或失敗。你應該怎樣呢？

觀察與試探

演講時要全神貫注在聽衆身上，即不斷地觀察聽衆現象，作採取方式的決定。我們要學念書的方法，「口而誦，心而維」。譬如發覺他們疲倦，便應提起他們的精神；程度不及，便要降低水準。但我們還怕的是觀察不準，於是應用到試探方法。深如用較深的術語，看他們懂不懂；用設問，看他們表示的是什麼。通常觀察對象有四點：了解與否，贊同與否。注意與否，疲倦與否。演講者肯留心用眼，總可以從對象的神態流露中見到大概的。

保持接觸

演講者和聽衆是息息相關的。故演講時不要有一刻把聽衆冷落。——甚至不能把當中有一個人冷落。即是說，講話的時候，不單只有聲，而且要有光。光是目光，把目光流注到每一個聽衆的身上。不，把我的視線和聽衆的視線相接觸，而成爲「四目交投」的情狀。因爲那時大家的視線都向着演講者之一身投射，只要你能把目光向

全場放射，自然每一個人都覺得你在看他，也覺得你像對他一個人講話似的。有些人，當他演講的時候，仰着頭像看敵機，低着頭像研究地質，有時眼睛像止水一般，有時索性把眼睛關閉起來，這些都是很不好的習慣。

舉措適度

旣然聽衆的目光都集中到演講者之一身，那末，演講者的一舉一動，都不會給聽衆眼睛放過。那時，你除掉不要作怪樣子之外，千萬不要像走江湖賣藥漢那樣走來走去。因爲走來走去，聽衆的視線也跟着走來走去，多次了，不免要疲倦起來。而且，聽衆的頭部這樣擺來擺去，秩序也很不好看。當然，我不主張電線桿那樣呆立，但他必須合於姿勢的表達而作應有的移動。移動是不能頻頻的，動作是不可過分的，你也得提防自己的疲勞啊。

會場控制

演講者須有控制會場的無形權力。譬如：（一）遇到聽衆中有一二俏皮分子，擾亂秩序，如果沒有方法制止他，可能傳染旁人，甚至影響到全場。你得常常用有力的目光注視他，使他覺得你已經發覺他的壞處而有所畏懼，如果不是存心破壞的話，自然不敢再事蠢動了。（二）當發覺有人存心破壞時，尤其要有適當的應付。大概破壞的方法不外當場質問，擾亂秩序，（如嘈雜，放出怪聲，低聲非難等）退出會場三種。應付的

方法：一、歡迎質問，但須限定在演講結束時或告一段落時。而且，演講者當着有人起來質問時，可以像主席一般向聽衆詢問，「現在容不容許提出質問？抑或在演講後才質問？」這一來表示尊重大衆，二來探出大衆意向，三來，如果質問者存心搗亂，可以用羣衆的力量來制裁他。（答覆質問時，應用雄辯術）二、當有人故出鄙夷的怪聲或低聲非難時，可客氣地請他公開質問。也事先向大衆說，「現在似乎有人對我所講的不滿，可不可以請他公開質問？」三、如係故意的嘈雜，你可以幽默地輕輕說一句，「對不起，我妨礙了你們幾位的重要談話！」（當然指的是對付故意者）四、如係故意大批退場，以圖牽動，那末，你也可以說，「走了一些人，大家是不是覺得輕鬆了一點？」這表示你並不因此氣餒。這樣一來，破壞者便無所施其技了。但你的能力，必須有把握那中立的一部份。上面所指的「存心」「故意」，是事前探到敵對方的動作，或臨時觀察所得。（三）遇到聽衆無意的喧嘩或不大注意的時候，你不必笨拙地直接提出警告，因為這樣說不定會惹起反感。你只好突然地把聲線作無理由的減低，甚至突然停止一下，或發出驚奇的聲或句子。或運用趣味的材料，或向聽衆提出問話。這樣，必然把他們的注意重復集中起來。

（五）後勁

演講到完滿的時候，便到結束。演講時等於撒網，結束時則等於收網。收網不要有一絡一索遺漏，結束也不要有一段一筆遺漏。還有呢，我們的結束是等於收網捉魚，我們不希望空網而歸。

結論

因此，此時要總括全篇意思，作一結論。這結論要能够給予聽衆以一個明確的認識，即是使聽衆獲得一個總指示。

全篇重點，不妨在結論中重提，以加深聽者印象；精采處，也可特加渲染。——這些，尤其是長篇演講。

結束時還有兩點必要做到的：其一是激起欲動心願，其一是固定效果。——這是我們一個演講必有的目的，這就是我們所要求於羣衆的眞實信仰。怎樣激起欲動心願？怎樣固定效果？讓我在下面說明。

尾巴

當到結束時，忽然想起了漏却重要的一段或某幾點而又非一講不可的，那末，你可以聲明「補講」，這是常有的。即如「還有一點」，「還有要補說的」。

有些人，臨了既表示結束時，不知是否無法「泊岸」，抑或心血來潮，還要咬不斷地來一堆婆婆式的贴絮，這分明是不懂得聽衆的心理。

照例，結束的最後有幾句煞尾語，似乎是無關宏旨，但也必要的。它是告訴聽衆演講的終止，並說幾句客氣而取得好感的話。

此外，因了某種情勢，不得已而臨時決定結束或提前結束時，須有一個聲明。

四 表達和操縱

上面所說的，似乎尚未滿足應用技術的研究，這里，再提出表達和操縱兩點，作爲必要的補充。

（一）三助主義

這三助主義，我以爲是表達技術的最高原則，缺一不行！什麼叫三助主義呢？一、助人了解，二、助人記憶，三、助人思維。我們的表達，必須富於這三種元素。

助人了解

「梁王謂惠子曰：『願先生言事則直言耳，無譬也！』惠子曰：『今有人於此，而不知彈者，彈之狀何若？應之曰，彈之狀如彈，則論乎？』王曰：『未論也。』『於是更應曰，彈之狀如弓，而以竹爲絃，則知乎？』王曰：『可知矣。』

」惠子曰：「夫說者固以其所知，諭其所不知，而使人知之，今王曰無譬，則不可矣。」」助人了解的方法，就是就他所已經了解的來使他了解他所未曾了解的。這最好是「近取諸譬」，譬愈明顯，了解的可能性愈大。所以，當我們提出深的理由，句子的時候，即是人所未曾知道這東西究竟是什麼的時候，必須使用淺而近的東西向他譬解。譬如——

「敵軍進入我們地方，好比老鼠走入袋子，愈深入愈容易被捉。」

「我住的地方，就在公園左邊那棵大槐樹旁邊，門前有一口魚塘。」

助人記憶

俗話有兩句，「秋風吹馬耳」，「水過鴨背」，就是說，過了就完了。我們對羣衆所講的話，講過了就完了嗎？不？要把它永遠深深鐫刻在他們的腦子裏面。一般使人容易記憶的東西，是：重的多的刺激，自然的連鎖關係，簡單。如「九一八」，「一二八」，「七七」，這是重的刺激，有了重的刺激，便有深刻的印象。今日唱這歌，明日唱這歌，唱多了自然熟記，這是多的刺激。「富士山高一二三六五呎，和十二個月三百六十五日的數字恰巧相同。」這是自然的連鎖關係，有了這關係，便可以由一而聯想到二，由彼而觸起到此。大的事件，整的數字，比瑣屑的事件，零碎的數字容易記憶，就因爲簡單和複雜的不同。助人記憶的方法，就是利用這三個原則。因此，我們要使人記憶之點，就要一、加重語氣

，多方面的刺激，多用總括結束。二、利用舊印象，引起新印象，或利用新印象喚起舊印象，即是就他的記憶而喚起記憶。三、把複雜的內容演成簡單化。例如——

（一）「汪精衞所發表的艷電，是妖豔的豔，是妓女的豔，是曇花一現的豔！」

（二）「油炸檜」。是油炸秦檜，我們現在要來一個「油炸衞」！

（三）「汪精衞的衞，近衞的衞，合起來就是『兩衞』」。

助人思惟

思惟是一種進步的力量因素，一個演講，等於傳授，但如果只有傳授，而不能使到被傳授者從這去發覺，發明，創造，進步依然是有限的。換言之，這個演講所給與人們的，還是一些直覺的東西，而且是有限的東西。我們應該利用人類好用思惟的習性，去幫助他思惟，去使他走到進步的路上。怎樣助人思惟？通常就是所謂「啓發教育」。例如把玩具放置在高處，讓孩子自己想出找凳子去取。如果你明白叫他找凳子，都就不是啓發了。不過，你必須給他一個「可能」，那可能就是凳子可以攀得到。這個可能，是交換刺激中的符號，例如孩子也曾見過大人們拿東西墊起向高取物。再譬如要入猜一個謎：「解除警報」（謎面）打詞牌一，你告訴他，你試想想解除警報的鑼怎樣敲法？他便很容易想出這是「辟辟慢」（謎底）。這樣告訴他，就是給他一個可能，但如果他連詞牌是什麼都不懂，那個可能變成

不可能了。從這，我們可以想出助人思惟的講話方法，例如——

「你以為服兵役是『賤作』嗎？為什麼許多大學生，富家子弟都請纓殺敵？到中國做生意的外國人，無論他怎樣有錢，國家徵兵令一下，他們便要馬上回去，又是為什麼？」

「你如果要知道亡國後的慘痛，最好看看替人守門的紅頭阿三！」

（二）傳渡法

把我的思想，傳到別人的思想領域；正如針和舟楫橋樑之類的作用，分開來說：

理路

一條平坦的路，走的人不會走到岔子去，不會徘徊，而且有着停脚的所在，講話的理路也是一樣。第一，它要清晰。怎樣清晰？

一、段落要明顯——如「第一點……第二點……第三點……」

二、結束要多——一個意思，有一個意思的結束。「因為……所以……」「……，因此……」

三、指示要括　當一個結束或轉換一個意思時，要作一個聲明。如「這是第一點，其次，

…………」

第二、內容要短近。怎樣短近？

一、多歸納——把許多相類近的意思，歸納到少之又少的大單位，使人容易記憶，而沒有繁雜之感。如「衣，食，住，行，育，樂，工作，休息，都是人類日常的生活。」「汪精衞的僞組織，王克敏的僞組織，東北的溥儀傀儡政府，所謂和平運動，所謂東西新秩序，……一切都是敵寇要滅亡中國的動作。」

二、多連繫——把人們所不易看到想到的遠景，都描摹到他眼前，使他容易了解，而沒有迷濛之感。如「歐洲大戰，直接影響到日本孤立，間接影響到中國抗戰有利。」「這雖然將來的事，但現在不打算，………。」

示導

路子擺在面前，要別人跟着走，就要有你的好好的示導。示導可以分爲提示，暗示，複示三種。

一、提示——把這條路子的好處明白告訴人們，使人知道應該走，這有賴於提示。提示是直接的，或警告，或勸誘。例如——

「你願意做順民嗎？日本人就當你做奴隸。你以爲做順民便安全嗎？日本人隨便可以將你屠

殺，隨便可以拉你去當炮灰，隨便可以凌辱你。」（警告）

「你願意做順民呢？還是願意做一個有血性的人？」（勸誘）

二、暗示——有許多話不便明說，有的話也要使聽者自己去想想，爲了技巧之故，有時不明說反而收穫較好的效果，這些，不能不應用暗示。例如——

（一）「綿羊向老虎說，大王，我願意做你的馴僕。你以爲老虎會不會這樣就放過了綿羊？」（還是不便明說，而暗喻順民之不可做）

（二）「某處老百姓豎太陽旗歡迎敵寇，敵寇爲了利用他們一時，當時不加損害，但不到幾天，敵寇便大肆焚殺姦淫。某處敵寇當着我軍進攻的時候，盡把留着不走的老百姓殺掉。…………」（還是讓他們自己想）

（三）「做順民如果是安全，如果敵寇是不仇視中國人，如果國軍反攻的時候不遭到誤會，那末，做順民是最便宜不過的事。」（這樣說，表示我們並不是迫他非從我們不可，而自然却非從我們不可）

三、複示——一個重要的意思，爲怕聽者不注重，不牢記，所以我們要用複示的方法。例如

（一）「剛才我所說的做順民就是等於勸羊認老虎做爸爸……」（這是重複提示過去所說過的）

（二）「你見過老虎是不吃羊的嗎？沒有的！沒有的，永遠沒有的！」（這是特別加重語尾分量，使所指示有力）

（三）「我剛才說順民不好做，爲什麼呢？因爲………（這是反覆說明，使指示明澈）

講話是有分量的，那些應重，那些應輕，那些應多，那些應少，是有一定的。——這是表達上的適宜問題。大概我們可以這樣定法：

分量

重——或用重的語勢，或加重語尾。遇到提出主要意思時，反擊敵對主張時，重要結論時，聽者渙漫時，都用重。

輕——輕鬆的態度，輕描淡寫的說法。這適宜於緊張之後，趣語之際，婉轉說服之時。

多——多舉例，多解釋，多勸說。這對於重要的理由，艱深的意義，側重之點，特別要求等等，至爲必要。

少——可以簡略則簡略。如引語，一說便明的理由，大衆周知的事理，聊備一格的例話，多則變爲累贅，反而掩混了要點的明朗性。

（三）撲鼻的香餌

把理智之鈎，和感情之餌合起來，才可以把魚鈎到自己的手中。這話怎樣說？宣傳的第一步，是對於對象感情的刺激。理智的使用和對象的接受，是要通過感情而達到的。故演講者研究怎樣去操縱聽衆的感情，是第一重任務，怎樣去完成這個任務呢？下面舉出幾點必須注意的。

鈎取同情

得到了對象的同情，才能够得到進一步的信仰。鈎取同情的第一步，是取得好感。原則是：投合他的愛好，至少不違拂他的愛好。這不止在態度上要和他建立親密的關係，而在講話方式當中，也應要表示對他尊重。我們知道，感情的發生是由於對流和雙線（我往你來是對流；我一線，你一線紐結起來是雙線），而演講却是直流，又是單線。在這樣形式之下，你所講的，未必是他認爲要講的；你所認爲的理由，也未必是他們認爲的理由。因此，我們要常常徵求聽衆的意見，常常針對聽衆所表示而決定應講的話。要我們所講的話，正是他心裏所想要我們講的話；我們所解說的，也正是他心裏的疑點。這樣，形式上雖然是直流和單線，作用上却並不如此。

這裏，要附帶幾句，就是有些人每每犯着隨便罵人的毛病。羣衆即使有了公開的錯誤，也只能用間接的說服。因爲不這樣，往往會引起沒理性的反感。到了引起羣衆反感的時候，就是你有很好的道理，他們也不願聽的了。

挑動心絃

當羣衆受到我們刺激後而起着一種反應，那反應要是同情的，就是「共鳴」，由共鳴而「共動」。故我們當羣衆同情取得之後，就要應用不斷的刺激，而挑起羣衆的欲動心願。——這一般說法是「煽動」。感情，本來就像火一般，只要煽動，沒有不燃燒的。比方羣衆是一根柴，成見是柴中所含有的水泡，水泡煽乾了，自然要辟拍地燃燒起來。怎樣煽動？不外下列原則——

一、利用心理，使起感情上的協和。

二、總括理由，使知理智上的必要。

三、給以希望，使起追求的勇氣。

譬如：一、要激起羣衆去打某甲，先將某甲的罪惡，描寫個淋漓盡致；於次說到某甲怎樣損害大衆利益，怎樣欺負羣衆；再其次指出某甲現在還企圖怎樣怎樣作惡。這樣一來，沒有不動起公憤的。在那時，如果有人提出「打！」不消說，大家便會舉手贊成。二、又譬如：「猪仔頭」

誘拐鄉愚（其實不盡是鄉愚），必然把前途說得天花亂墜，使人墮入「將來」的五里霧中，不顧一切跟着他走。三、這完全是利用人類心理的弱點——心理最脆薄之一環的感情。

不過，感情既然像火一般，要是沒有理智來防範，這個燃燒，說不定不可改拾，甚至反向自己身上，這是非常危險的，於是，我們必當導之就範。這兒所應用的，就是兩個字：「利害」。世間上惟有「利害」兩個字最動人，也是能使人就範。

捉着他

羣衆不一定要聽我們的話，我們又要使羣衆非聽不可，那怎樣辦呢？方法是有的：當你每提出一個問題時，就要指出這問題的當前嚴重性，尤其明示暗示着和他們有切身關係。其次，多用設問語氣，像：「你們覺得應該怎樣？」「如果不這樣便是怎樣？」「你試猜猜！」「你試想想！」或者間用停逗的語氣，「這一點，讓我慢慢說明。」或用緊張驚奇的語氣：「不得了」「你瞧！」「喂！」「眞個是這樣嗎？」這樣，自然可以捉着他的注意力。

絆住他

羣衆肯聽了，依然不够，還要他不中輟地聽到最後一句爲止。這又怎麼辦呢？譬如留客吧：「等等，吃過飯才走！」於是叫僕人打點殺鷄，弄飯，客人怎樣不願意，也不好意思就走了。演講者要留客，固然要有他迷人的魅力。——生動

的言詞，充足的理由，使人欲生欲死的詞鋒。然而，這依然是不够的，還有一種是神秘力。這怎樣說？即是我們不一下子就把內容完全揭曉，而是開百子合般一層一層地剝開，聽衆心胸，也一層一層地被剝開，到了最後，才豁然地顯出「秦始皇併吞六國」，「三國盡歸司馬懿」。這方法，是章回小說的方法：「欲知後事如何？且聽下回分解！」

（四）不苦口的良藥

糖是孩子們所歡迎的，不給他，也要搶，可是他病了不能不吃藥。——這是說，理智的活動，是他們應有的目的。怎樣活動？

提供

又是一個吃藥的比喻，人不到感覺病的痛苦的時候，是不願意吃藥的。這是說，要向羣衆提供正確主張的時候，要看準時機。孟子所謂「雖有鎡基，不如待時。」否則貿然提出，人們是不會接受的。時機是什麽？一、對象感情達到頂點的時候，二、對你極度信仰的時候，三、感到切需的時候。這些時候，是刺激程度達到成熟的時候。

其次，再來一個比喻：糖包衣的藥，有時使人吃了還以爲是糖；也有明知是藥而因爲糖包衣

便使他不怕了。這是說，我們提供主張有提供的方法——手段。譬如，一個令人難於接受的主張，你最好不要當是自己的東西，一個方法是借重羣衆所信仰者之口提出（卽羣衆所信仰者所說過的），一個迫使羣衆自己提出。像：「誠如××先生所說，」又，「不吃這藥要死，吃便生，吃呢？不吃呢？」所以提供不一定是直接的。而且，一個提供的內容，要充分表示着沒有一點不是爲他設想。

還有，提供主張之前，必須先有四方八面的烘托，「千里來龍」的理路，一步一緊的蓄勢，予羣衆以一個明確的概念，到了提出的時候，自然瓜熟蒂落，水到渠成。

糾正與說服

羣衆之所以不能接受我們主張的最大障礙，就是「他執」。所謂糾正與說服，就是「破他執」。

我們知道他執之所以成立，不是由於傳統的暗示，一是由於某種色素的傳染。我們必須對準它作一種破壞的工夫，才可以把我們的理論建設起來。

怎樣破他執？不是大刀闊斧的斷殺一頓，而是採取鑽孔托洞的的偷進的方法。卽是，「以同情換取同情，以不反對成功反對。」什麼是「以同情換取同情」呢？極力避免刺激起對象相反的感情，當着對象感情低落理智顯現的時候，才拿出我們反對的主張。什麼是「以不反對成功反對

」呢？不直接，不正面的提出反對的主張。譬如有人說，「一個夠了。」你說，「一個够了，但最好加多一個。」這個「但」字，就是反對，可是有了上面「够了」，那便好像不是反對他了，然而實際就是反對他。這就是所謂「委婉」。

說服最大的效力是使人明白，——全面的明白。譬如他堅執着「現在是一點鐘」，你給他鐘看是「兩點」，他便不會堅執了。但也許他倘不相信，於是再看甲的鐘，乙的鐘，丙的丁的鐘也是兩點，不由得他不相信了。從這個說法，可以知道只有現成的事實，是最大的明白，而說服是要經過動搖信仰，動搖信仰，又最好有多方面的證明。此外，我們知道破他執工作，不是一蹴可成的，必須依循對象相淺的聯想途徑，耐心地一步一步變化他。那一步一步的進程中，有一步一步的說明，一步一步的指示，到最終才提出整個正確的斷語。這斷語有時就是對象自己要提出的。譬如：有人提出對敵講和，你說，「講和是不成問題的，不過，敵人肯不肯撤兵？肯不肯歸還中國主權？不肯又怎樣？是要敵人賠款呢？抑或要我們賠款？甲午尚且賠款五萬萬，現在要賠多少？中國那裏找許多款來賠？萬一國內有人反對講和而起內亂又怎樣？即使敵人相當讓步，但他能不能讓步到恢復我們的領土主權自由呢？不這樣又怎樣呢？今日和，能不能保證明日不再侵略？如果這些都有完滿的解決，是可以講和的，」這樣，他會想到走不通，自然要自己反對自己起

來了。

收穫與固效

我們講了話，這話要像鐵一般鑄在對象的腦子裏，作爲他行動的指針，拒絕一切的動搖，這就是取得效果與固定效果。有四個方法：

一、當每作一個結論時，須作明括有力的指示。

二、當講到着緊處。中心處，精采處，羣衆必然留神靜聽，此時必須加强領會的程度，把主要部份反覆說明。

三、當羣衆表示贊同的時候，必須乘機加深他的了解與認識，使他的贊同不是偶然的衝動的。

四、防止動搖，最好預將不正確的疑點（這也許就是反對者作爲攻擊的論據），儘量暴露，而一一把它擊破。這些不正確的疑點，能搜得愈多愈無遺漏愈好。擊破的方法，就用假設辯論法。如：

「也許有人以爲……………，殊不知…………」

「在表面上，雖然…………，其實…………」

「萬一，…………便怎樣呢？（釋疑）…………」

（五）媒介

有時候，我們為了增加演講功用或防止搗亂分子起見，可以放置一二媒介分子於聽衆中間，執行下述任務：

一、當演講到着重點精采點的時候，為要引起聽衆的注意起見，媒介人物率先鼓掌或表示同情，以成功傳染作用。

二、觀察聽衆意嚮，用符號暗傳於演講者。

三、運用羣衆力量，制裁搗亂分子。

四．遇發生質辯時，以第三者地位主持公道。

五、將全局觀察所得，報告於演講者，俾作參考。

五　場合和方式

什麼人，什麼地方，什麼時候，什麼事，什麼環境，決定了我們怎樣講法。所以，在演講之

先，必須先有了這些了解，才有他的把握。現在分開說明

(一)不同的對象

不明對象的演講，不是「對牛彈琴」，便是「隔靴搔癢」。上面說過，「對什麼人講什麼話」，這是一個必要的原則。對象的區分，有階層，有宗教信仰，有當前利害，有文化水準，有……等等不同，用一律的講法，顯然是不妥當的。這裏，把他大別爲智識羣，落後羣，安定羣，動亂羣，有色素羣，無色素羣，單純羣，複雜羣，前進羣，後退羣十種，而決定我們十種講法。

智識羣與落後羣

這是文化水準的不同。我們得根據他們的水準而決定我們措詞的水準。演講者對於智識羣是比較容易，只須一個「滿足」便可以。可是對於落後羣就不那樣簡單了。因爲演講者本身屬於智識羣，比方以一個大學生教小學生，就常常會弄到受教者莫明其妙。大概對智識羣宜於發揮理論，而對落後羣則宜於故事的述說，乾脆的論斷，非常感情的語調，現實的證明，直接顯淺簡單的指出，短少的時間；而且，落後意識的利用。此外，各階層的流行語，生活習慣，心理，都是最好的應用工具和題材。

安定羣與動亂羣

這是生活環境的不同。我們得根據他們不同的環境而決定推動的作法。安定羣是比較不容易動的，而動亂羣則否。我們對於安定羣所用的方法必須多方的加深的側重刺激方面，要使他覺得目前是不可靠的。對動亂羣則側重提出具體指示方法。因爲他們當前最感到急需的是打破環境的可能，如果你有方法供給他，有希望指示他，他一定樂於接受的，至於空泛理論，他們簡直無意去聽。

有色羣與無色羣

這是信仰的不同。我們得根據他們的屬性而適用不同的說法。如那色素是屬於我們方面的，那可以充分直接地發揮我們所信仰範圍的意見。相反的，我們應運用破他執的方法。但，我們要注意，除了他們所信仰的根本和我們的演講不相容之外，是不必管及的，我們更要把他所信仰的拉到我們這一面來，使他覺得我們所有的，原來是他自己所有。譬如他是一個信佛的，我們可利用佛說「捨身救衆」來解釋「捐軀救國」。這是上述「以同情換取同情」的妙方。至於無色素羣，只要給他新認識，同時，固定效果便够了。

單純羣與複雜羣

這是結合的不同。我們得根據他的內容而決定我們的內容。什麼是單純羣？聽衆的性質是一樣的，如一個學校裏的學生，一個團體裏的會員。什麼是複雜羣？聽衆中間包含着各種階層，思想，信仰，職業，程度等的不同分子。我們的聽

衆，很少是單純羣的，就是一間學校，一個團體，一個黨裏面，也有它的複雜性（最多，不過是少一點）。因此，我們的講法，不能片面的，即是說，我們要顧到整個的各方面。原則是——

一、不要使有一方面不感到關切。

二、不要有一部份人不懂。

三、不要開罪某一些人。

四、以佔大多數者爲主眼。

前進羣與後退羣　這是思想的不同。我們得根據他們的趨嚮作爲我們工作的標準。大概前進羣是勇進有爲，肯接受眞理的分子。我們對於這些人，要注意鼓勵和供給他們以好的理論方法，和糾正他們的衝動，輕進等等幼稚病。至於後退羣，如頑固的，落伍的，腐化的，甚至反動的，我們只能用客氣的婉諷方式，我們也只能對於他們逐漸爭取。

（二）不同的方式

爲了便利，爲了事實的關係，演講有各種不同的方式。因爲方式的不同，方法也相當要變化它的運用。方式大致分爲固定，流動，配合，三種。

固定

固定的演講，可以分爲固定的場所，固定的羣衆，固定的性質，固定的時間。這些，於演講者都是好辦的，因爲他可以有固定的準備，有很好的憑藉。其他的不必說，如果是固定的羣衆和固定的性質，我們可以儘可能的求充分的達到教育羣衆的目的。

流動

流動的演講，地點是不一定的，或露天，或街頭，或輪車上，或…………，聽衆同是臨時召集的。它要注意幾點——

一、揀擇人衆和交通點的地點。

二、揀擇適當的時間。

三、先用引起趣味的事物動作，號召聽衆（如化裝，歌詠等）。

四、有副作用的圖表物品。

五、簡單的問題，短少的時間。

配合

在一般說來，對羣衆宣傳，單純用演講是不够號召力的，故在可能內，它是配合在各種宣傳動作裏面而活動的，如劇戲，音樂，各游藝的開始前或中間。這種方式要注意的——

一、所講的意義，必須切合於當前的感覺。
二、注意控制騷動的會場。
三、時間要適可，不要長。

化裝

化裝演講，是一種「現身說法」的方式，它不但為了容易吸引聽衆，而且要聽衆另有一種「眞切」之感。譬如劇台上扮一個救國志士的自述，比較代述要使人感動，化裝演講的作用就是如此。化裝演講的注意點是：

一、化裝要和演講的內容，和講者的身分相配合。
二、極力避免反效果的言行。
三、最好組成小型的戲劇化，並參照下面新型的演講方式演出。
四、不要當着聽衆面前化裝和解除化裝，化裝者於事畢，不即向聽衆露出原裝尤佳。
五、除了扮敵奸等人物可以誇大之外，餘應以鄭重出之。

試舉一個化裝演講的宣傳技術的例：（這方法似乎尚沒有人試過）

最近發生事實：擊落敵機，俘獲敵機師福世幸一。

宣傳目的：使民衆認識敵機對我殘暴的眞相，而引起憤恨。

宣傳方法：

一、事前由主持機關發出俘虜敵機師福世幸一在某地點某時間演講的消息（並聲明福世能說流利中國話）。

二、到時以一人扮演福世幸一，依照預定演講。

三、一切當作眞有其事。

他如救濟難民，慰勞傷兵，指出漢奸罪惡等，都可做辦。——這種化裝演講自然是比較上乘，且須由政府當局根據宣傳計劃舉辦，至於一般的化裝演講，也必須以這樣眞切爲原則。

播音

在廣大的場所裏舉行演講，每每要利用到播音機，或者在播音台講話，都足以使演講者發生一種表情上的困難，以減少表達的力量。對於這，我們應該特別注重語勢，使不致像背書一般。宣讀致詞也是如此。

（三）不同的種類

演講的種類不一，而最流通應用的爲報告，集會，演講會，被邀演講，紀念會，播音等六種。因爲種類的不同，不能有它各別的特殊注意點。茲分開研討：

報告的演講，大致可分爲政治報告，時事報告，業務報告（即工作報告）三種。

報告

政治報告：即對現實政治內容的報告，如政策，方針，議決，經過，實況等，須有具體的指示，對要點作詳明的闡述。

時事報告：根據表面材料，作成有系統而深入分析的提出。

業務報告：項目須羅列清楚而不瑣屑累贅；特殊點着重說明，而切忌拖泥帶水，使聽者存疑，事實須着實鄭重而不流於輕誇。

凡屬報告中之人，地，數字，證件，須切實緊記，萬勿涉於疑似，大概，闕略。必要時，可書面記起，其報告次序綱目，亦不妨書面記起，放在演講台上或持在手上，甚而放在袋子裏，臨時取閱。因爲報告和一般演講不同，這樣不會使人感到詫異的，並且可以表示鄭重。

集會

這指的是在一般集會中而有演講節目的。也可分爲兩種：一種是以演講爲主體的，一種是附帶的。

以演講爲主體的：對於這會所有的節目，如適當的分配，即是不使演講時間集中在一起，而致流於單調枯燥，並且，其他節目，亦儘可能求得配合。（餘可參閱上文「配合

段）

以演講爲附帶的：那演講儘求精簡，風趣，有力，至少以不礙其他節目時間爲原則。

演講會

演講會是有規模有組織計劃的演講宣傳運動。應：

一、把這一運動的目的作爲重心，而定出分題次序。

二、根據對象，時間，分配於若干主講人。

三、事先公佈講題，（或連要點）和主講人（如有必要可介紹其簡歷）。

如屬於兩個以上的演講者作同一目的的宣傳，也應有分題的商定，以免重複矛盾之弊，以收分工合作之效。

被邀演講

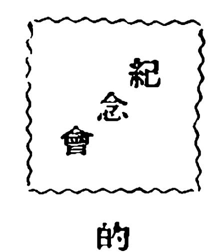
如學校團體邀請演講，或自定講題，或已定講題。自定講題，須取得邀請者的同意。同時要：

一、要先明白這一演講的作用或特殊目的。

二、要先明邀者的概況，主要在避免觸犯忌諱。

三、要先清楚聽衆的概況，主要在求切合他們需要。

四、採取作客的態度。



紀念會的演講，差不多是千篇一律，而且，講的人一定很多。如果沒有取勝的方法，必然變成一篇八股濫調。取勝的方法是

一、從別人所不注意的地方來說。

二、有新穎的意義，精警的句子。

三、有簡單直捷精鍊而富於號召力的措詞。

四、多提起聽衆注意。

（四）一個平凡的演講

無意中給人拉去講幾句，或是可以講，可以不講的演講，本來是沒有什麼意義的，然而我們却要把它弄成有意義。——雖然它的作用不一定在演講本身。如很普通的紀念會，什麼典禮，交際席上等，這些都是平凡的臨時的演講。宣傳者對於這些小小機會，也不肯放過的。

這種演講，最好是見景生情，儘管當面的題材如何平凡，我們也可以善爲利用。一個好手的廚子，即使豆腐菜蔬，也可以把它弄成精美食品。善於詞令的人，他常常把很小很不關重要的題材，發揮成很有意義很有價值的演講。這固然在於演講者的機敏才具，然如果我們能夠把當前週

遭情景，找着大家心理活動着的一點作爲中心去用功，一定是得到成就的。不過，我們要顧到當時的空氣，因爲當時的空氣，是大衆注意力集中的所在，如果破壞了空氣，那便要引起人們的不高興了。譬如在輕鬆的空氣裏面，你如果使用緊重的作用，便不會得到什麽效果，也許要得到相反的收穫。

（五）一個新型的演講

我以爲演講畢竟是一個只許我講，不許人講，只有人聽，沒有我聽的宣傳方式，雖然我們有方法去補救，但究不如想出一個新的方式，好作爲我們通俗宣傳的應用。可不可以？姑提出，以供同志們的參考。

這方法是很簡單的：用甲乙兩個人，一個主講，一個主問。在準備講詞時，把講詞中成爲問題的問題列出，由主講者講其所應講，而由主問者去問，再由主講者作答。這樣，使一個演講成爲一問答式」。例如——

甲：（所說的中日關係）

乙：中日不是同文同種，日本人不是常常說「共存共榮」嗎？何以它要侵略中國？

甲：（答覆說明）

除「問答式」之外，還有一個「辯論式」，即甲正面，乙反面，破他執或困難問題時可以用之。例如——

甲：「敵寇是不必怕的，只要我們協力去打。」（正面）

乙：「敵寇有的是犀利的武器，我們比不上他，光是打有什麼用？」（反面）

甲：「我們的武器，比較敵寇雖然差一點，但我們決不是蠢打，我們有使敵寇武器失去效用的戰術。……」（反駁）

我們這個方法，有時只用問答式，有時問答和辯論兩式並用。而我們要注意的：所問的所辯的，要是爲聽衆應有的疑點，而答覆必須完滿。這樣不特可以引起興趣，而且易於劈解疑難，也形成了熱鬧的空氣。

六 組織和訓練

（一）演講隊

在一個宣傳單位裏面，演講只是一個小單位。這裏，就獨立組織的演講隊來說。演講隊組織大要是——

一、分子——以相當資格者充任。

二、任務分配——

1. 材料管理
2. 調查
3. 材料整理
4. 事務

三、計劃及大綱——根據中心任務和情況，由會議方式決定，交各隊員遵守。

四、講題——根據演講者人數，將大綱分爲若干題，分配於各員。

五、每一次演講完畢應有報告表。包括：主講者，時間，地點，講題，要點，聽衆——人數，成分，情緒，效果估計等。

六、負責者於隊員演講後，開一檢討會，公開批評。

七、重要演講，於事前，舉行預備演習。

（二）演講會

除了以宣傳爲目的的演講會，和以發揚學術爲目的的演講會之外，還有以集合同志研究學習演講爲目的的演講會。現在要說的是後一種。它的組織和學習進行是——

一、基本會員。

二、責任——

1. 輪流負責
2. 指導者（聘請先進人物充任）
3. 材料蒐集及管理者
4. 記錄員
5. 事務員

三、比賽演習

1. 由指導者擬定講題，並註明對象，估計，事先公告，指導準備工作。
2. 定期比賽——指導者任評判，限定演講時間。

評判分數——講詞內容50%，技術20%，態度10%，姿勢15%，聲5%。

四、一般討論研究

（三）學習全程

怎樣做一個演講者？除了我們在上述所提出各條件之外，還應注意幾件事——

一、多講。多講了自然口順。

二、多聽。多聽別人演講，可以借鏡。

三、多接觸社會，這於材料和方法都有助處。

四、多研究問題，這於思維和應用都有助處。

現在試擬一個初學者學習全程的計劃，作爲參考：

第一步　書本揣摩

一、找關於學習演講的書籍，以明瞭演講的條件法則。

二、選讀孟子，東萊博議，飲冰室文集中的中國魂，名人演講集，與長篇的辯論文，策論等，從

中研究文法組織，詞語運用，體勢，和他的縱橫浩瀚，精博簡嚴等。每一篇均用朗誦方式求其爛熟。

第二步 聽受揣摩

三、聽名人演講，注意其優點，把它紀錄起來：

1.講題 2.全篇大意 3.綱目 4.精彩點 5.姿態 6.聽衆表示 最後則附以己見批評。

四、聽一般演講，注意其缺點，也把它紀錄（或强記）起來：

1.講題 2.全篇大意 3.何者錯誤？ 4.何者不足？ 5.何以聽衆不注意？ 6.應該怎樣才好？（當然，這樣機械的分法，是利便初學者，使他入手獲得好醜的標準，到了有辨別能力時，則大可不分名人或一般人，均可用一體觀察同等批判的辦法）

第三步 室內演習

五、就自己能力範圍定題自習，其方法：

1.擬書面講詞（從簡短到複長）；

2. 熟讀熟記講詞；

3. 假作出台演講；

4. 自評和修正。

5. 進一步只定講詞綱要的書面，其內容則用腹稿，甚而全篇用腹稿。

6. 更進一步只預定要點隨便想，隨便講。

7. 對鏡矯正姿態。

第四步 初期出台

六、選擇有利條件，除不如己的對象，簡易的題材之外，還得從下面幾種起：

1. 直率的敍述，如事實報告。

2. 照書解說。

3. 說故事。

附：必要的幾種語法學習

一．解說的

「爲什麼會……呢？因爲……。

「因爲……所以……。

「如果……便……了。

「不但……而且……。

二・指示的

「第一點理由是……第二點理由是……。

「第一個方法是……第二個方法是……。

「要是……便會……。

「也許你（有人）以爲……其實……。

「還是有實證的：一……二……。

「我以爲……。

「與其……倒不如……。

三・陳述的

「現在分劃×點來說：一、……二、……（略）

「關於……………………關於……………………。

「據×人報告（所得消息，調査所得，或估計所得，推測所得）………………。

「由這看來，……………… ………………。

語法學習，特別應注意助語詞介詞和假設語的應用方面，以能運用自如爲度。

結 語

演講，已經成爲今天每一社會活動分子的常課，即是，每一活動分子的重要生活。作爲羣衆幹部的人物，如果不能直接把自己思想散播在羣衆的園地，那末，你只能關起書房門去寫你的計劃，做你的文章，但你不能去接近羣衆，你不能去爭取多的，更多的羣衆。有人把演講術名爲「煽動術」，就是說，演講是煽動羣衆的最大力量。不能煽動羣衆，不配做羣衆幹部；換言之，不懂得演講的，不配做羣衆幹部！所以，演講是每一活動分子的重要生活。

原书空白页

雄辯術

（又名論戰術）

原书空白页

一　眞理在等候我們

什麼是辯論？

「公說公有理，婆說婆有理」，於是乎發生辯論。但眞理只有一個，不是公的理對，便是婆的理對。到底誰的對，誰的不對，在眞理未顯現之前，必須經過一番檢討，這檢討儘管採取什麼方式，實際就是辯論。辯論的結果，可能就是眞理。——至少雙方當時所認爲的眞理。

孟子說：「予豈好辯哉？予不得已也。」意思說：當着邪說異端損害到「道」的時候，不能不起來作一種攻擊的防衛。孟子所謂「道」，就是我們所謂「眞理」。人們所謂「主持正義」，「正義」也就是我們所謂「眞理」。我們爲要發明眞理，擁護所發明的眞理，對於相反方的主張，不能不起而作一種敵對的行爲，即是在這種情形之下，我們不能沒有辯論。——只有唯唯諾諾胡塗苟且的人才怕辯論，也只有鹵莽滅裂的人才把辯論當作對罵。同志們，我們此刻正需要加緊「理論鬥爭」啊！

照這樣說，辯論在形式上固然好像是一種敵對的行爲，甲說「是」，乙說「不是」；甲主張「應該」，乙主張「不應該」；甲站在正面，乙站在反面；甲有甲的理由證據，乙有乙的理由證據；舌劍唇槍，針鋒相對。可是，從精神上看，大家的目的，要不外爲了眞理的探求。故辯論也者，不過是一種互相勸說的形式。如果離開了這個目的，根本便失掉了辯論的意義。

不過，眞理畢竟是一個抽象的名詞，因爲社會不斷的進化（時間），事象無量的複雜（空間），那時那地那點認爲是眞理的，這時這地這點未必也認爲眞理。不但這樣，因爲人們的思想，智識，環境等等之不同，即使同時同地同物，也要發生不同的主張見解。楊朱墨翟以「爲我」「兼愛」爲道，而孟軻却以爲異端；公孫龍以「堅白異同」之說爲是，而莊周却以爲非。這是例子。這例子不是要說「此一是非，彼亦一是非」有無損於眞理的問題，因爲眞理始終只是一個，眞理始終等候着我們去發明。「天圓而地方」之「是」，畢竟給後來「星球地球」的眞理變爲「非」。眞理就是事實的眞際，空想的理論，永遠敵不過事實的眞際。是是非非，終有一個「水落石出」的時候。

由此，我們可知道辯論的目的和作用是什麼。再往下說：

什麼是雄辯？

（一）此辯之所以爲雄也

辯論既然有着敵對行爲的形式，它要打倒對方的地位，而建立起自己的權威，故它不是一種無條件的尋常講話所能辦到。換言之，辯論是有條件的講話，是含有「敵意」的論爭。這裏且引一個例子：（左傳襄公三十一年）——

公薨之月，子產相鄭伯以如晉，晉侯以我喪故，未之見也。子產使盡壞其館之垣，而納車馬焉。士文伯讓之曰：「敝邑以刑政之不修，寇盜充斥，無若諸侯之屬，辱在寡君者何。是以令吏人完客所館，高其閈閎，厚其牆垣，以無憂客使。今吾子壞之，雖從者能戒，其若異客何？以敝邑之爲盟主，繕完葺牆，以待賓客，若皆毀之，其何以共命？寡君使匄請命。」

對曰：「以敝邑褊小，介於大國，誅求無時，是以不敢寧居，悉索敝賦，以來會時事，逢執事之不閒而未得見，又不獲聞命。未知見時，不敢輸幣，亦不敢暴露。其輸之，則君之府實也，非薦陳之，不敢輸也；其暴露之，則恐燥濕之不時，而朽蠹，以重敝邑之罪。僑聞文公之爲盟主也，宮室卑庳，無觀臺榭，以崇大諸侯之館：館如公寢，庫廄繕修。司空以時

平易道路；圬人以時塓館宮室。諸侯賓至，甸設庭燎；僕人巡宮，車馬有所，賓從有代；巾車脂轄，隸人牧圉，各瞻其事；百官之屬，各展其物。公不留賓，而亦無廢事；憂樂同之，事則巡之；教其不知，而恤其不足；賓至如歸，無寧菑患；不畏寇盜，而亦不畏燥濕。今銅鞮之宮數里，而諸侯舍於隸人；門不容車，而不可踰越；盜賊公行而夭癘不戒；賓見無時，命不可知。若又勿壞，是無所藏幣以重罪也。敢請執事將何所命之？雖君之有魯喪，亦敝邑之憂也。若獲薦幣，修垣而行，君之惠也，敢憚勤勞！」

看，這是不是一種尋常講話可比？又看，士文伯這一番話如何嚴厲可怕，而子產的答話却又多麼得體而犀利！士文伯責鄭君臣「若皆毀之，何以共命？」可謂振振有詞，而子產却以「若又勿毀，是無所藏幣以重罪」答之，又怎樣地情至理足。他運用幾個「不敢」，兩個「敢」，怎樣地不亢不卑，此辯之所以稱雄也。公孫衍張儀之流，「一怒而諸侯懼，安居而天下息」，此雄辯之所以爲雄辯也。

據此，把自己的理由用「有力的方法」表達出來，使對方「屈膝」，就叫做「雄辯」。雄，換言之，是縱橫的意思。像外交家的折衝樽俎，律師的左右法庭，發而中節，所向披靡；他的姿態或像秋風掃擇，或像春風拂柳，這不是縱橫嗎（戰國時稱爲縱橫術或知短術，意即如此）？但

它決不同於「詭辯」，因為雄辯不能離開充分的理由和確鑿的證據。「理直氣壯，」和「巧言令色」的分別在此。

可是什麼是「有力的方法」呢？請看下面說明。

（二）口舌不足爭衡

一句話，辯論是一種有組織有計劃的口舌戰爭。從這個說法看來，辯論誠然要靠口舌來戰爭，但主要的爭勝，還是在於組織計劃。因此，從事辯論有一定的條件，猶之辯論本身有一定的條件一樣。首先，我們應該知道什麼要辯，什麼不要辯。

作辯的基本條件

一、是非不明者，不能不辯；

二、足予社會以不良影響如損害大衆利益，妨礙社會進化的言論，不能不辯；

三、倘沒有明顯事象給人們可見，而人們對於這一問題又不容易了解的，不能不辯。

為了眞理，為了光明，為了進步，我們不能不辯。除了這三者之外，我們不必辯，不屑辯。不必辯而辯，反而提高了對方的價值。孟子說，「君子有不戰，戰必勝。」故我們是，「不輕言

學」。

其次，我們要談到態度，姿勢，和聲調三者。這三者和演講所應注意的大致相同，這裏僅提出一些特殊注意的地方：

陣容

一、態度：主要是取得對方和羣衆（第三者）的同情。惟有最拙劣的辯者，才會把對方看作不可爭取的敵人；更傻的，才會把在場的羣衆（以至場外的羣衆）當作局外的第三者。因爲這樣，所以我們採取的態度是謙虛的，忠實的，換言之，一切是基於「爭取」的原則。怎樣謙虛？我們應得表示爲的是擁護眞理，探求眞理，絕不涉及成見，更絕不訴諸感情，（極力抑制自己的感情個性）像孟子所謂「予豈好辯哉？予不得已也。」怎樣忠實？我們對於所辯論的問題必須徹底了解；論證必須確實；對方的引述，不能隨便抹煞改易；對方所提出的眞理，更應接受。如果用一句成語來形容，是：「學者態度」。

二、姿勢：主要是能够表現自己充分的準備（當然，這並不是虛假的裝模作樣，裝腔作勢）。辯論家的姿勢，一切像很是把握似的（其實，必須眞有把握，才能够如此。所謂有諸內，形諸外是也）。有兩句老話可以形容它：「抵掌而談」，「談笑自若」。當他對準敵人的時候，像鷙鷹搏雛：當他表示正義的時候，凜若天神；當他發揮議論的時候，排山倒海，沛然莫之能禦。總

之，一擧一動，都有力的透露，以懾蟄對方的氣燄，誘導對方的趨向。如果用老話來形容，是「靜如處女，動若獵犬」。

三、聲調：主要是能够表現自己的氣勢。聲調是激盪空氣的氣勢。辯論的氣勢最忌的是畏葸不前，窒塞不暢，閃爍不定，沉啞不振。當紆徐的時候所忌的是弱；當緊張的時候所忌的是促；當爭持激烈的時候所忌的是厲。相反，它是爽朗而簡當，一放一收，一徐一疾，一輕一重，一高一低，都合於一定的限度。

達到這三者的要求，可以說是「陣容取勝」。

再其次，要談到工具問題。辯論不是獨立的學科，所以辯論者必須具備下列的基本常識：

武器

一、邏輯學：辯論中主要的成分是理由，而成立自己的理由，否定對方的理由，有賴於邏輯方法的應用。譬如辯證邏輯證明了「事物是不斷變化中的某一過程」，而否定了形式邏輯的「事物是一成不變」的看法。因此，我們必須學習新的邏輯，至如穆勒的五個規律，杜威的分析思想的五步，各種形式邏輯，也應該懂得，作爲我們的參考。同志們，這是一個必要的基礎啊！

二、心理學（即人類行爲學）：當我們對於選擇證據，擬作辯詞，表演態度，觀察對方等等

，都需要應用到這一門科學。譬如：人類是具有自尊心的，那末，你對於你的論敵，不能够直接地給他自尊心以創傷，這點，我們將由下面去說明。

三、演講術：辯論的姿態，表達，許多和演講術共通的地方，尤其是在演述辯詞的時候。所以，一個辯論家，同時一定是一個演講家。

四、文學：辯論帶有極富的文學意味，它應該就是文學中之一體，像論文是。辯詞中的取材，布局，組織，修詞，陳述，解釋，援例，取譬，引證等等，都和文學結着深厚的姻緣。

這四者，是我們戰鬥的基本武器，沒有武器，或不能運用武器，你雖然有很好的理由，終不能發揮你的戰鬥力，並且簡直上不得陣。因此，此四者的要求，可以說是「武器取勝」。

至於具體的組織計劃（即戰略和戰術），往下去說明吧。

（三）戰端和戰鬥序列

辯題

一個引起爭端的問題，把這問題的爭論點作成文字，它叫做「辯題」。沒有辯題的辯論，是永遠不會有的。如——

「在抗戰中應不應實行憲政？」

「應，不應，」是爭論點，辯論的發生，就因爲有了這個爭論點。這個爭論點，叫做爭端。如其沒有爭論點，即大家已經承認這是眞理，就無所謂引起爭端了。如——

「中國應不應抗日？」（難道它到現在還有爭端之可言嗎？）

再如——

「在抗戰中如何實行憲政？」（這只是一個問題而不是辯題，因爲它沒有爭論之點）

作成文字的辯題，只有正式的辯論會才這樣。但是，無論如何，一經成爲辯論，必定隱然形成這樣一個辯題，而且，必定有着正反兩面。這正反兩面都具有肯定的語氣。如——

「在抗戰中應實行憲政」（正面）

「在抗戰中不應實行憲政」（反面）

「應，不應」就是肯定的語氣，如果「或應」，「或不應」，那就是不肯定，就不成爲辯題了。

用表說明：

辯題
- 正面——同意（贊成）
- 反面——不同意（反對）

論點

一個辯題只能含一個要緊的意思，即是一個的確的論點，不能超出範圍以外附屬着其他的論點。即如：「在抗戰中應實行憲政與新憲法應規定男女平等」，就成爲兩個論點而不是一個意思了。——雖然憲政和憲法有着密切的關係，但是憲法如何規定，卻是另外一個問題，「閒點免進」！

其次，無論是否作成文字的辯題，而這個辯題的字句必須極爲明簡，絕對不容羼夾着模糊的意思。雙方對於這一個論點，必須都具有明確的概念。譬如：「在抗戰中應否實行憲政？」論點的中心在於「在抗戰中」，雙方不會把它作爲「應不應實行憲政」來辯論。「抗戰中」，雙方都知道它是指「現在的抗日戰爭中間的時間空間」而言，如果改爲「戰爭中」，那便會使人想到另一意思去了。

中心

在或者不是一個正式辯論會中（如一般發生問題的辯論而沒有標明辯題的），我們應該一手抓着辯論的中心，作爲一個明確的辯題，使這個辯題具體化，明朗化，才可以發展辯論下去。如——

「你主張『在抗戰中不應實行憲政』嗎？」或——

「你是不是主張『在抗戰中不應實行憲政』呢？」

如對方的答覆「是」，那末，辯題便有了反向了。跟着我們提出：

「我是主張『在抗戰中應實行憲政』的。」

這樣，辯題的正面也報到了。例如——

張昭：「久聞先生高臥隆中，自比管樂，此語果有之乎？」（反）

孔明：「此亮平生小可之比也。」（正）（三國演義）

辯題成立以後，就是辯論的中心已經確立，於是辯論便緣着這唯一的中心發展下去，一直到結論爲止（即一方的理由被消滅）。——即是，除了這個辯題所含有的意思之外，絕對不得出乎題外另生枝節，我們要時刻提防發生這樣的現象。

以下，要說明辯論的發展必經途徑。

法則

辯論的發展是跟着一定法則的軌道。法則是兩方最高的審判者，是兩方最有力的制裁者、沒有了它，就沒有了合法的結論。法則是什麼呢？就是邏輯應用技術所規定的。——這，大家應該已經懂得了吧？所以，這裏只能作一點關於應用的說明：

論證，就是兩方拿來作戰的武器——等於槍炮或者拳頭，魯迅所說的「以牙還牙」的牙。它是兩方各自武力的代表。

論證

論證是怎樣構成的？由論點生出主張，這主張就是表達一種對於這個論點判斷的意思；而表達這個意思的語句，就是命題；成立這個命題的，就是理由；成立這個理由的，就是證明；證明有賴於例證，例證就是論據；經過辯證方法而結合的，那就是論證。故論證構成是這樣的：

（理由＋論據＋辯證方法＝論證）現在，稍寫說明證明例證兩點：

證明

沒有證明的理由，是不能成立的。譬如張三說李四偷了他的墨水筆，如果張三沒有方法去證明，除了世人所謂「良心發現」以外，李四是不會承認的。可是，我們所講的是眞理，並不是講良心啊。張三空口要李四承認自己偷他的墨水筆，李四至少要駡他一句「沒理由」。沒有證據去證明自己的主張，那眞是「沒理由」之至。所以，證明對於論證，可以比作親媽媽吧。

證明，第一種是直接證明，它是把確曾有過的事實，或權威的言論，來證明自己的論點。例如我們要證明「對內不團結，必為敵所乘」的論點是正確——

（一）（確曾有過的事實）「南宋因汪伯彥黃潛善秦檜等傾軋忠良，卒召金元之禍，晚明因魏

忠賢大興黨獄，張獻忠李闖作亂，卒爲淸所亡。」

（二）（權威的言論）蔣委員長說：「能團結統一，雖是一個弱小的國家，亦可以抵抗外來最大的仇敵；否則，就是怎麼大的國家，亦將被人侵略，終至滅亡。」（國參會開幕詞）

第二種是間接證明（反證），把不會有過的事實，或與此相反的事實來證明對方的錯誤，以反證自己論點的正確。例如——

（一）（不會有過的事實）公都子問曰：「匡章，通國皆稱不孝焉，夫子與之遊，又從而禮貌之，敢問何也？」孟子曰：「世俗所謂不孝者五……章子有一於是乎？」（孟子）

（二）（相反的事實）「日本人是黃種，他們却不是中國人。」（假如對方說：「凡是黃種人，都是中國人」）

例證

如果說證明是論證的親媽媽，那麼，例證却是證明的娘。沒有例證是證明不來的。譬如張三說親眼見到李四偷他的墨水筆，李四一定要張三提出證據。有證據，證據强，當然要使李四百詞莫辯，相反，這個證明便是「不證不明」了。下面說明：

一、實例（眞實的例）的援引——

（一）不可否認的，卽是必然的不是偶然的，沒有例外的．例如——

「凡人的肉體生命都有死．」

（二）充分的，沒有反例的．上述（一）種實例找不到的時候，我們只好儘可能求充分的證據，再不得，也只好考察有沒有反例．例如——

（1）（充分的）「古人，今人，各種各色的人的肉體生命都有死．」（證明凡人的肉體生命都有死）

（2）（沒有反例的）「此時沒有肉體生命不死的人．」

（三）有明確的關係的（卽是必有這樣的可能）．既沒有上述兩種，就得找有明確的關係來證明．例如——

「近朱者赤，近墨者黑．」（墨子）

「富歲子弟多賴，凶歲子弟多暴．」（孟子）

二、確證的獲得：

（一）事例．是和結論相同的事件．譬如李四過去也會偷過王大的墨水筆，在一般看來，那是最和「李四偷去張三墨水筆」的結論相同不過的事件，當然可以作爲證

據。

（二）因果，是「足以產生『已知的結果』的原因」的事件。譬如李四在張三未失去墨水筆之前，是非常窮困的，在一般看來，他可能有偷張三墨水筆的結果。這可能是證據。

（三）最後符號。是「足以產生『已知原因』的結果」的事件。譬如張三在失去墨水筆之後，在李四身上搜出贓物，這尤其在一般看來，是確而又確的證據。

但，這樣所獲得的證據，常常是靠不住的。因爲，李四未嘗不可以改過自新；而李四之窮困，未必就要偷張三的墨水筆，窮困的人多着呢，行偷的爲什麼一定是他？卽使，贓物於事後在李四身上搜出，也難保不會給人栽贓陷害，或另有其他原因。因此，照這樣方法去判斷，最多只能說「情有可疑」，不能便認爲不易之確證。

所謂確證，必須是當場人贓並獲。然而，這樣的確證是很少的。然則應該怎樣呢？除了——

（一）把握人事的變化，以濟事例和最後符號之窮，

（二）所推定的前因，須確有發生該後果的力量，不要帶有或然的性質；所推定的前因

與所觀察的後果中間，要不可有別的原因摻入；所推定的前因行使作用時，必須不爲別的能力所阻撓，所觀察的前因行使作用時，也必須不爲旁因所阻撓；引用過去經驗作證時，必須證明所觀察的前因時常發生一定的後果，不致有一次的失驗，以濟因果之窮，

此外，我們可以把這三種所得的證據聯用起來，才可以求出一個確證。（參閱宋文翰編辯論的方法）

戰鬥序列

辯題成立以後，兩方都有了主張的命題，於是雙方向着中心，各據一面，作爲戰鬥的陣地，而展開論爭的行動。正常辯論的戰鬥序列是這樣規定的：

辯題

第一步辨題：是分辨辯題的工夫。這一步，雙方必須對於爭論點有了澈底充分的辨認，誠如上面所說的「有了明確的概念」。如對於辯題的概略——範圍和意義，重點，辯題的源始或變遷，以至辯題的定義或特殊字義，都要有一致的認定。什麼是「一致的認定」？舉個顯淺的例——

「樹上一個瓜」（雙方都認定它是一個瓜，不會有另一方認定它是一隻鳥）

「樹上一個木瓜」（同樣不會有一方認定它是一個西瓜）

這就是「一致的認定」（或曰共認）。這一致的認定，是正確的，至少是雙方共認的眞理。在辯論上，一致的認定，是成爲雙方遵守的法則（或曰「不辯的對象」）。例如瓜不是鳥，西瓜不會生在樹上）。但是，僅僅這樣認識，有時還會起爭端的，因爲對象往往給人只見到一面。因此，我們必須作全面的辨認。例如——

「樹上一個木瓜，東邊是黃的，西邊是靑的。」（於是站在東邊的認定它是黃的，而站在西邊的，却認定它是靑的）

如果我們不從全面去認識，勢必致辯來辯去，終局兩方面都是對，兩方面都是不對。因爲誰都有他絕對的理由，誰都不能取消誰的不辯的對象。所以，辯題的共認，是揭開辯爭序幕時必須先行做到的一件事。

陳述

第二步陳述：這是把我方的主張向對方提出的工夫。在決定站在一方之後，就是陳述（照例先由正面）。內容包括的是：說明，證明，結論三部份。茲用三國演義孔明舌戰羣儒中張昭向孔明挑戰的一段話來說明——

若此，是先生言行相違也。（命題）

先生自比管樂，管仲相桓公，霸諸侯，一匡天下，樂毅扶持微弱之燕，下齊七十餘城。此二

人者，眞濟世之才也。先生在草廬之中，但笑傲風月，抱膝危坐，今旣從事豫州，當爲生靈興利除害，剿滅亂賊。且劉豫州未得先生之前，尚且縱橫寰宇，割據城池；今得先生，人皆仰望；雖三尺童蒙，亦謂彪虎生翼，將見漢室復興，曹氏卽滅矣。…………（說明）何先生自歸豫州，曹兵一出，棄甲拋戈，望風而竄；上不能報劉表以安庶民，下不能輔孤子而據疆土，乃棄新野，走樊城，敗當陽，奔夏口，無容身之地。（證明）是豫州旣得先生之後，反不如其初也。管仲，樂毅，固如是乎？（結論）

陳述的次序，正常是先提出主張的命題，然後提出理由——說明，證明——結論。但亦可先提出結論，然後提出理由的。只要便利，可不必計較一定的形式。這裏引孟子一段說明——

五霸者，三王之罪人也；今之諸侯，五霸之罪人也；今之大夫，今之諸侯之罪人也。（結論，亦可作爲主張命題）

天子適諸侯曰巡狩，諸侯朝於天子曰述職。春省耕而補不足，秋省斂而助不給。入其疆，土地辟，田野治，養老尊賢，俊傑在位，則有慶，慶以地。入其疆，土地荒蕪，遺老失賢，掊克在位，則有讓。一不朝，則貶其爵；再不朝，則削其地；三不朝，則六師移之。是故，天子討而不伐，諸侯伐而不討。五霸者，摟諸侯以伐諸侯者也。（理由一）

故曰，五霸者，三王之罪人也。（小結論一——結論之一部）

五霸桓公爲盛，葵丘之會諸侯，束牲載書而不歃血。初命曰，「誅不孝，無易樹子，無以妾爲妻。」再命曰，「尊賢育才，以彰有德。」三命曰，「敬老慈幼，無忘賓旅。」四命曰，「士無世官，官事無攝，取士必得，無專殺大夫。」五命曰，「無曲防，無遏糴，無有封而不告。」曰：「凡我同盟之人，既盟之後，言歸於好。」今之諸侯，皆犯此五禁。（理由二）故曰，今之諸侯，五霸之罪人也。（小結論二）

長君之惡其罪小，逢君之惡其罪大。今之大夫，皆逢君之惡。（理由三）

故曰，今之大夫，今之諸侯之罪人也。（小結論三）

駁論

第三步駁論：這是根據對方的陳述而加以反對的工夫。在對方陳述之後，站在反面，指出對方所持理由的錯誤，而提出自己所認爲正確的主張，這就叫「駁論」。例如孔明駁張昭——。

鵬飛萬里，其志豈羣鳥能識哉？譬如人染沉痾，當先用糜粥以飲之，和藥以服之，待其腑臟調和，形體漸安，然後用肉食以補之，猛藥以治之，則病根盡去，人得全生也。若不待氣脈和緩，便投以猛藥厚味，欲求安保，難矣。吾主劉豫州，向日軍敗於汝南，寄迹劉表，兵不

滿千，將止關張趙雲而已；此正病勢尪羸已極之時也。（駁「豫州既得先生之後，反不如其初」一點。）

新野山僻小縣，人民稀少，糧食鮮薄，豫州不過暫借以容身，豈眞將坐守於此耶？夫以甲兵不完，城郭不固，軍不經練，糧不繼日，然而博望燒屯，白河用水，使夏侯惇曹仁輩心驚胆裂，竊謂樂毅管仲之用兵，未必過此。（駁「棄新野，走樊城」及「管仲樂毅固如是乎？」二點。）

至於劉琮降操，豫州實出不知。且又不忍乘亂奪同宗之基業，此眞大仁大義也。當陽之敗，豫州見有數十萬赴義之民，扶老攜幼相隨，不忍棄之，日行十里，不思進取江陵，甘與同敗，此亦大仁大義也。（駁「敗當陽，奔夏口」一點。）

寡不敵衆，勝負乃其常事。昔高皇數敗於項羽，而垓下一戰成功，此非韓信之良謀乎？夫信久事高皇，未嘗累勝。蓋國家大計，社稷安危，是有主謀。（總駁）

駁論有多種性質或作用，如——

一、直接駁論：根據對方的陳述，正面的逐點加以詰駁。例如上引孔明駁張昭。

二、間接駁論：設想中對方的理由而於陳述中先事駁倒。例如——

「我這樣說，也許有人以爲……（設想中對方的反對理由）其實是錯誤的。因爲……（駁論）」

三、挿入駁論：除了正當複辯（見下）之外，有時爲了對方的某一理由有礙於己方主要辯詞的成立，乃有儘先予以駁論之必要，這叫做「挿入駁論」。因爲它是在陳述中挿入的。挿入駁論和間接駁論的方式相同，分別的只是間接駁論的對象是「設想中對方的理由」，而這却是已經明顯提出的對方理由。

四、複辯駁論：經過主辯（雙方陳述）之後，就到複辯。複辯一方面的任務是消極上攻擊對方（破壞的），一方面的任務是積極上防衛自己（建設的）。這些複雜反覆的駁論，叫做「複辯駁論」。複辯的駁論，是答覆詰駁與詰駁對方並舉的。例如——

「某君所懷疑的……，可以這樣解釋……；但某君所提出的……，我倒要請教。」

五、不駁論的駁論：在很多很複雜的理由當中，事實上不能一一加以駁論，也不必一一加以駁論。最好能够把它清理歸納而找出幾點主要的論證予以駁論，其餘的就成爲「不駁論的駁論」。其次，大家已經公認不成辯論對象的理由，我們也只好不加駁論。例如——

「若皆毀之，其何以共命？」（主要論證）

「豫州既得先生之後，反不如其初」（主要論證）

例如二——

「中國不應抗日」（不成辯論對象的理由）

前例子產孔明集中力量成立「不能不毀」「國家大計，社稷安危，是有主謀」的理由，而駁倒對方主要論證，則其餘論點自然不駁而皆駁了。後例已有公認的眞理早把它駁倒，再用不着我們去費力，如同題外的問題，我們不加討論一樣。——但如果爲了戰略上（佯攻）的關係而駁論，又當別論。

六、佯攻駁論：不必駁而駁（合於「不駁論的駁論」條件者），這叫「佯攻駁論」。它的目的在於暴露對方弱點，或轉移視線，以達成某種作用。例如——

對方說：「中國不應抗日」

在現在而尙持這種見解，顯然爲代表眞理的羣衆所不容，我於是不憚煩抓着它以詞闢之，必然獲得羣衆的同情，因之有利地影響於我所提出的其餘理由甚大，而對方則因此失去羣衆的信仰。但要簡單扼要，因爲羣衆已先有了解。

結論

第四步結論：雙方理由都發揮完畢的時候，就是辯論終結。此時從雙方理由比較而獲得的就是這一個問題的結論。——在會議叫做議決。辯論是以雙方第一共認（不辯的對象）作基礎，而把雙方異認（可辯的對象）經過辯論而成爲第二共認。這個第二共認，就是結論。而這個第二共認，在辯論發展過程中，可以變作第一個共認的（例如三段論法結論可作爲大前提）。如——

一、一個辯論中某一段的結論。例如——

「實行憲政，就是實行民權政治。」

「實行憲政，可以使民衆自動參加抗戰。」

二、雙方（尤其對方）所已經接受的理由。

故一個總結論是邏輯地集合許多小結論而成功的，小結論亦由許多基本結論單元而成功的（因而我們在進程中必須努力爭取小結論）。例如——

「既然實行憲政，就是實行民權政治；既然實行憲政，可以使民衆自動參加抗戰；既然……（小結論）；那末，我們對於這個問題的結論，應該是『在抗戰中應實行憲政』（總結論）了。」

四步之外，這裏還要補充一點，就是：無論在陳述或駁論之前，必須有個簡單的「開端」。——把本案的意義或對方的意見先來一個概述，才提出自己的主張。這樣才不致「突如其來」。

（四）三個以上的意見

在辯論場中是沒有第三者這個位置的（不是指羣衆的第三者）。但在非正式辯論會形式的辯論場中，往往有雙方（正反面）以外的第三個以上意見的出現。例如——

正面意見：「在抗戰中應實行憲政。」

反面意見：「在抗戰中不應實行憲政。」

第三者意見：「在抗戰中應實行憲政之一部。」

第四者意見：「在抗戰中某些地方應實行憲政。」

在這樣情形之下，怎樣處置呢？很簡單的，我們只消根據辯題所規定，而把這些正反面兩方以外的辯見，作爲另一辯題去處置（其可以歸納的，歸納到正反兩方去）。如果糾纏在一起去辯論，必難得到結論。關於這些，戰略上的運用，也有用得着的地方，在下提及（這就是緩衝退守的戰略）。

以上是說明辯論的條件。

二　戰略和戰術

我們說過，辯論有如作戰，作戰要有戰略和戰術，辯論也一樣要有戰略和戰術。什麼是辯論的戰略？如論戰的整個計劃和方針；什麼是辯論的戰術？如論戰的方法和其中局部論點的設計。戰術是有比較一定的法則的，戰略則是有其重要的大前提和寬廣的場面的。故先須有如下基本認識；

基本認識

一、這一個論戰的意義。

二、主客觀的根據和條件。

有了這兩個基本認識之後，才好去決定戰略，和運用戰略。以下，我們研究論戰的戰略和戰術。

（一）準備

作戰動員的第一步就是準備。準備有兩種工作：一種是確定觀點，一種是取材。

觀點

當一個辯題擺在我們眼前的時候，站在正面呢？站在反面呢？我們便應該確定一個對於這個辯題的觀點，才好決定自己對於這個辯題應採的態度。怎樣確定觀點？它得應用科學的觀察方法，惟有科學的觀察方法才可以把對象的內容和四週分析得判斷得正確而完備。稍爲舉個例——

觀察

辯題：「在抗戰中應不應實行憲政？」

觀察：

1. 辯題本身的內容：如抗戰與政治，憲政與政治，抗戰與憲政等。
2. 辯題的四週：如史的，相類的事實，各方對於這一問題的觀感等。
3. 大致比較反正：如正面的理由是什麼，反面的理由是什麼，兩面比較的結果是什麼（尤其，我們要先把自己當作對方的人，不憚煩地替對方設想，怎樣設想？在下說明）。

經過這樣一番觀察以後，然後決定對於這一辯題的觀點，因爲此時已能見出是非之所在。觀點是從分析，判斷，從自己虛心一番辯論（舊名詞是自訟）之後的結論產生出來的。

當然，有許多問題是大可不必經過這樣的機械去觀察，便可以立刻確定觀點的

眞理

。即如我們平素所認識的眞理：「民族抗戰，必須動員全民族大衆去參加」，「民權政治，比一切政治來得切合於目前的需要」等等，所以一遇到有關這類的問題，我們一眼便可以見到正確觀點之所在。這因爲已經有了我們平素所認識的眞理作爲我們視線的指標。——我們確定觀點的領導精神，就是我們平素所認識的眞理。

重次點

還有，觀點的裏面，也應該分爲重點，次點。我們所必須堅持的是重點，次點於必要時可以放棄。因爲保持着重點，就是保持着整個的勝利。譬如——

重點是：「要動員全民大衆必須實行憲政。」

次點是：「要實現民權政治，必須實行憲政。」

重點如果能夠堅持，即使次點放棄，結論仍然是「在抗戰中應實行憲政」的（對於攻擊對方也應看準重點）。

取材

觀點確定以後，即是已經找到了辯論的對象，已「假定」了這個問題的眞理，於是便得去搜尋足以證實我們這個假定的種種理由，這就是準備的第二種「取材」。

取些什麼材呢？材料是辯詞的主體，它包括的：說明，證明，證據三種。我們

範圍

所要徵集的是：內容的「知」，和理由的「證據」二者。

知：根據觀察辯題時所舉出的項目，再不厭求詳地分類，作多方面的蒐取。

證據：分爲直接的證據，和間接的證據。前者是直接和問題本身有關的證據，如眼見到樹上是木瓜；後者是和問題有間接關係的證據，如西瓜是籐本，不會生在木本的樹上。

茲假定以「在抗戰中應不應實行憲政」這一問題來徵集材料，作成一個分類徵集方法表如下（列舉的還是簡略）：

內容	
抗戰與政治	一、此次抗戰性質 二、政治動員的意義和方法 三、動員民衆與政治 四、……
憲政與政治	一、憲政的本質 二、實行憲政的條件 三、憲政與民權政治 四、……
抗戰與憲政	一、抗戰以來政治實況 二、人民要求於政治的 三、人民程度 四、……
證據	一、三民主義與本題有關的 二、要人言論 三、有關事實 四、史例 五、……

四周		反面意見		正面意見	
史的	一、問題的發生和經過 二、五五憲草 三、國參會與中央議決案 四、中國憲運經過 五、……	已提出的證據	一、……理由…… 二、……理由…… ,, ,, ,, ,, ,,	有人提出過的證據	一、……理由…… 二、……理由…… ,, ,, ,, ,, ,,
相類的事實	一、各國憲政運動 二、各國戰時政治 三、……		一、…… 二、…… ,, ,, ,, ,, ,,		一、…… 二、…… ,, ,, ,, ,, ,,
各方觀感	一、執政的 二、各黨派的 三、一般的 四、國際的 五、敵方的	假定提出的證據	一、……理由…… 二、……理由…… ,, ,, ,, ,, ,,	應提出的證據	一、……理由…… 二、……理由…… ,, ,, ,, ,, ,,
證據	有關的刊物報誌書藉		一、…… 二、…… ,, ,, ,, ,, ,,		一、…… 二、…… ,, ,, ,, ,, ,,

預備	
對方反攻及其理由之設想	一、…………………,, 二、…………………,, 三、…………………,,
預定答辯	一、…………………,, 二、…………………,, 三、…………………,,

——註：正面意見，是針對反面意見而定的。這裏，須作詳密的估計和比較。預備之項，也愈周密愈有把握。

當然，這種分類的徵集，除了複雜而重大的辯論之外，不需要用到的，一般的辯論，只消幾個有力的論證便够了。不過，充分的準備，是取勝的主要因素，因此，我要警告輕視小問題的同志們。——有可能的話，還是有這麼充分，準備到這麼充分爲好。

標準

「材」的範圍既已規定，現在該談到「取」。取的第一個是「來源」，在演講術裏面已經說過了。第二個是「選擇」。選擇的標準是：

一、切實的：第一個條件是有根據，即有可靠的來源，像事實；第二個條件是合於實用，像實例；第三個條件是現實的，像當前的見聞。因爲失實則所持理由將不攻而自破，稍爲

動搖，也將沒有決定力；不實用則濫，濫則轉而妨礙到主要論證：遼遠的，空論的，則缺少直接的力量。——而且，我們對於具有變動性的材料，要注意它有沒有經過改變，對於對方所用的也應該一樣檢視，像條例。

二、普遍的：一般人所已知，已見，已懂，易知，易見，易懂；一般人所公認的，信仰的，尤其是對方所不能不承認，不能不信仰的，像一般共守的法則定律，和同一黨派的主義和領袖言行。所忌的是一些偏僻，隱晦，必需經過多方解釋才明白的。

三、合理的：即是合於事實，合於邏輯的。我們的對象，是反對我們所提出理由的論敵，古語說得好：「座上有江南，語言須謹」，因此，我們所找材料的對象不能不從對方着手。合理就會公正，公正自然獲得人們的悅服（不服也無懈可擊）。不合理則穿鑿附會，强詞奪理，即使取巧一時，爭勝一時，結果，要免不掉被視爲「詭辯」，「强辯」，尤其這一來，離開眞理愈遠了。例如孟子說；「楊氏爲我，是無父也；墨氏兼愛，是無君也。無父無君，是禽獸也。」「爲我」未必「無父」，「兼愛」未必「無君」，孟子居然以個人的意氣，把它們存心羅織成獄，這是何等的不公正，何等的不合理，而結論又是何等的武斷！拿這樣的態度去說服有主張的別人，叫人如何心服，又叫第三者如何同

情！

四、感人的：記着！我們的對象除了對方之外，還有廣大的第三者。同樣，我們的目的除了向對方說服之外，還要向第三者宣傳。所以，我們所用的材料，要同時向第三者（聽衆）着手。一般人的毛病，往往拿自己眼光做標準，而忽視了大衆的口胃，這是何等短視呢？譬如古典詩人走在鄉下人面前，大念其五言八韻，自然連汗毛都不會感動到一根。具體點說，我們所用的材料要從揣摩對象的心理去迎合他。但這決不是說只顧一味迎合而失去了公正的立場，因爲這樣會流於欺騙詭譎，反難取信，陷於「弄巧反拙」的失敗。

整理

此外，就是材料的整理。怎樣整理？

一、刪去枝蔓，重複，可疑，使歸清簡，確當。

二、併納相類的，使成整個性。

三、分別重次。如有力的證據是重，愈詳明愈好；補助的證據是次，能省略爲宜。

附帶提及的，材料除了事前準備之外，還有一種是臨時收穫。它是一、席上觸發的；二、對方所提出而可利用的；三、其他一時發現的。這些都可以作爲補充之用。

「凡事豫則立，不豫則廢」，世間沒有天才的雄辯家，辯之所以雄，一半是由於充分的準備

，靈巧的應用。同志們，要在萬人掌聲中，戴上光彩的王冠，不是單憑一張嘴的！

（二）布局

作戰動員的第二步是布局。布局有三種工作，一種是根據，一種是部署，一種是條件。

根據

出發的根據

上面說過，「我們確定觀點的領導精神，就是我們平素所認識的眞理。」這眞理，也就是我們的根本觀念——信仰。從事理論鬥爭的英雄們，不能沒有正確的信仰，這就是我們衡量辯論對象所持的標準，立論的根據。換言之，它就是我們應有的萬變不離其宗的宗——立場。固然，我們所認識的眞理（批判事物現象的最高原則），不一定就是人們所認識的眞理，有神論的宇宙觀和無神論的宇宙觀，就是兩個極端相反的信仰，復古和向新，至今尙有人在爭個紛呶不休。不過，信仰只管如何龐雜

我們的認識，必不致於以拜物爲當然，以三寸金蓮爲合理。於是，我們反對向木偶磕頭，非難女子纏足，決不是一偏之見，決不會犯着「黨同伐異」「入主出奴」的嫌疑。因爲「是非之心，人皆有之」，「公道自在人心」，不，因爲事實環境，已經迫使人們不能不同情於這樣的一個感覺。

從這段話看來，我們不能沒有一個支配整個辯論的主觀，——平素所認識的眞理。但是，這個眞理既需要通過人們的感覺，由一致的感覺取得同情之後才成立，換言之，需要經過辯論之後而顯現，則我們的作法，不能不技術地採取客觀的。原來，我們上述的主觀，也是客觀所誕生的兒子，不是嗎？我們主觀的成立，已先受到一度的客觀說服：以至我們主觀的存在，也是由於客觀的存在。故我們對於對方，也應得採取第二度的客觀說服，拿客觀的存在去消滅他此刻主觀的存在。如其不，孟子的「楊氏爲我……」一段話，還有所謂衛道者韓愈的「民不出粟米麻絲作器皿通貨財以事其上，則誅！」一段話，這兩段話的說法是否合理，是另一問題，但它使人一看便感覺到十足强詞奪理，無他，就是犯了「主觀太强」的毛病。主觀固然必須有，但萬不可犯，犯則表出「武斷」。武斷是不許別人有商量餘地的意思，凡不表示商量，即使你所持的是百分之百的眞理，也不易獵取別人的同情的，可能還要招引別人的反感。所以，我們的根據——立場，只能作爲我們立論的幹，不能作爲我們措詞的枝。

應用的根據

這一點，完全是主客觀配合的問題。孫子兵法所謂「知彼知己，百戰不殆」。出發的根據，是當然的限制；當然的限制，是非如此不可。譬如我的信仰是「在抗戰中應實行憲政」，則非堅持正面主張不可，至於怎樣實現這個主張，有待於應用的根據

•應用的根據，是必然的限制；必然的限制，是非如此不能。譬如時間空間種種環境，猶之作戰上的任務判斷，不能不根據敵情判斷，地形判斷種種情況判斷而決定。明白了這，所以我們必須：

一、把觀察時所得的材料，分析，判斷所得的結論作爲實況的了解，排作第一個應用根據•

二、再把這表面似的實況了解當中的變化性，深入觀察估計，排作第二個應用根據•

三、把未來的辯論場合——時空人的預描輪廓，排作第三個應用根據•

這些，在一般鬥爭上已經成爲一定的法則，在辯論布局上它是必要的基礎•——它等於建築的地，材，力三者•以上出發的根據等於建築的格式，中式呢？西式呢？抑法國式，美國式，古式，新式呢？以下的計劃，等於圖樣；辯詞等於木石裝飾，大綱等於間架，措詞等於木石裝飾的安置•

部署

有了根據之後，就得從事部署•這裏可以分開兩項來說，其一是計劃，其一是辯詞•前者等於出發的根據，後者等於應用的根據•

計劃

大有大的計劃，小有小的計劃，沒有計劃的行動，可能變成衝動盲動•計劃愈周密，任務愈有達成的把握•所以，在論戰之前，應有一個作戰計劃。這計劃應該



包括決心，處置，任務指示三個綱要。茲將擬計劃的方式寫下：

決心

- 第一目的：（所要爭取的結論）
- 第二目的：（必要讓步時所要爭取的結論）
- 理由：
  - 1.說明決心的「因為」
  - 2.敵情判斷所得
  - 3.本身估計所得
  - 4.一般情況估計所得

處置

- 總指導方針之決定，要求切實靈活有組織
- 對於敵方進攻退却路線：（如迎擊，攻，避，擒，縱等等預定）
- 決定我方攻守路線；（如進攻，退守，緩衝地帶等）
- 任務之分配：
  - 指揮（任務判斷者）

- 第一線
- 第二線
- 第X線（指定之各線負責人員）

任務指示 —— 執行任務的應用方法之指示，以求達成總任務

- 步驟：（處常的方法）
- 變化：（應變的方法）
- 補充：（不足，失敗的補救方法）

如屬一種大規模而重要的辯論，則計劃應經過多人詳細的討論審慮然後決定。其次，工作者必須徹底了解這個計劃的內容。

辯詞大綱 辯詞是作為陳述時（說明，證明，結論）應用的整篇言詞。除了臨時應付之外，須於事先有一個預定。內容包括是組織和措詞兩部。玆將組織大綱製擬格式寫下：

在抗戰中應實行憲政（辯題正面）

理由：

一、可以發動全民大衆參加抗戰（要領一）。因爲——

（一）憲政是給予大衆以政治自由　（條目一）

（二）一黨政治下大衆是不能自動的　（條目二）

（三）大衆參加抗戰當在有政治警覺政治能力以後，憲政是能够給予大衆以這些

（條目三）

（四）……………………………………（條目X）

二、可以增加國內統一團結（要領二）。因爲——

（一）只有政治平等才可得到眞正永久的統一團結　（條目一）

（二）憲政是加强組織齊一行動的動力　（條目二）

（三）……………………………………（條目X）

三、可以粉碎敵人的政治陰謀（要領三）。因爲——

（一）表示我們抗戰建國之決心　（條直一）

（二）提高國際地位　（條目二）

(三)打擊奸偽政權及其所謂「憲政運動」(條目三)

(四)……………………(條自X)

四、……………………(做上)

——註:這些是一時想到的拿來作爲說明大綱之製擬。大綱是措詞的主,故必須使成爲不可顚撲的堅固與完整,因此,不惜一再的改正,甚至全部推翻再擬。但一經決定之後,便應視爲金科玉律,牢牢保持。

從這,可以想定大綱的原則是:一、有一貫的脈絡,各個要領要互相照顧;二、要領要有總挈所屬條目理由和一步緊一步,一步精彩一步的精力;三、條目一個有一個獨立完滿的意思(自成爲理由的單元),各個間具有相助相成的關係,不可有些兒矛盾;四、每條目裏面分配有若干支撐的論證;五、整個內容孕藏着我方主張的提出和對方主張(明顯或設想的)的攻擊。

在擬定我方辯詞大綱(又名主辯大綱)的時候,重要的着眼點,還是在於對方所持理由的設想(有時正面要事先書面提出辯詞大綱,但仍須設想對方的論證)。因爲要使對方的理由不能成立,我的理由才得到安然成立,此中關鍵,當然在於設想的精確。如對方沒有書面的辯詞大綱提出,則可於其口頭發表時,照上列大綱格式記起(注意名詞口號引證)而即時擬定相反的駁論大

綱（又名複辯大綱）。

駁論大綱是很簡單的，如——

對方的理由「是」，我說「不是」；對方的主張「應該」，我說「不應該」。——即辯題的正反面。

理由：

一、…………（要領）因爲——

（一）…………（條目一）

（二）…………（條目X）

所以駁論大綱是根據對方的大綱而定的，要領對要領，條目對條目。主要只能證明「不是」或「不應該」（駁論的駁論，主要也只能再證明「是」或「應該」）。

辯詞措詞

大綱在辯詞中僅僅是一座間架，還要有內容的文詞——陳述所用的措詞。辯詞的文詞，和文學上的文詞作法是一樣的，這裏，要提出一些在辯論上的特殊注意點。

一、辯詞的結構方面，要做到統一，聯絡，和乾勁。

什麼叫統一？確守立場，時時傾向中心。中心也者，「譬如北辰，居其所，而衆星拱之」。

怎樣保持統一？一個方法是提醒：常常把陳述中重要的語句提出，或稍變更字句提出，以提醒聽者。如：「言和就是亡國！」「惟有不怕亡國的才言和。」一個方法是複說：把主要的思想，找些適當機會，在陳述中常常反覆申說，以清醒聽者對於本題主要思想的記憶。如：「剛才所說的言和就是亡國，就是現在所說的道理。」

什麼叫聯絡？全部脈絡貫通要活躍，有系統，有相關相生的活力。怎樣保持聯絡？其一是把重要部份簡單地時時提示（明示或暗示），其二是把明顯的關係常常提出。什麼是明顯的關係呢？它就是聯想的關係吧？白居易長恨歌的「太液芙蓉未央柳，芙蓉如面柳如眉」，「風吹仙袂飄飄舉，猶似霓裳羽衣舞」，就是這個方法。紅樓夢的：「起首是憶菊。憶之不得故訪；第二是訪菊。訪之既得便種；第三是種菊。種既盛開，故相對而賞；第四是賞菊…………」寶釵把「起首憶菊一路聯貫到殘菊」，人們因爲這樣的明顯關係而得到很自然的聯絡。還有是對下觸發性的，如兒歌：「月光光，照地堂。年卅晚，吃檳榔；檳榔香，買子薑；子薑辣，買蒲達；蒲達苦，買猪肚；猪肚肥，買牛皮；牛皮薄，買菱角；菱角尖，買馬鞭；馬鞭長，起屋樑；屋樑高，買張刀；刀切菜，買籮蓋；籮蓋圓，買隻船；船沉底，浸死幾個日本鬼。」這是用連字和頂來聯絡觸發

•幼時很愛讀大學的：「知止而後有定。定而後能靜；靜而後能安；安而後能慮；慮而後能得。」和「物格而後知致；知致而後意誠；意誠而後身修……」它使人很容易記憶，因爲它用字來作聯絡觸發。還有用氣勢的：「其未得之也，患得之；旣得之，患失之；苟患失之，無所不至矣。」這類的例子很多，辯詞大有用處，不可不學！

什麼叫做吃勁？發端，中權，後勁（見左傳），句一處那要表現得有氣有力。怎樣可以吃勁？即每一處都有它足以使人注意的重點。作者也會在一個演講裏面有這樣的一段：「我是主張磨擦的（發端）。詩云：『如切如磋，如琢如磨』，玉不琢磨便不成器，刀不磨不會利，人不耳鬢厮磨不會發生愛；在物理學上，不擦不會生熱，不擦不會乾淨（中權）。如果磨擦的意義是這樣，磨擦的作法，也是這樣，我們爲什麼要反對磨擦（後勁）？」這雖然是一段趣話，但似乎可以引作例子。左傳僖公十五年，十月晉陰飴甥會秦伯，盟於王城。秦伯曰：「晉國和乎？」對曰：「不和（發端）。小人恥失其君而悼喪其親，不憚征繕以立圉也，曰：『必報仇，甯事戎狄！』君子愛其君而知其罪，不憚征繕以待秦命，曰『必報德，有死無二！』（中權）以此不和（後勁）。孟子：「君之視臣如手足，則臣視君如腹心；君之視臣如犬馬，則臣視君如國人；君之視臣如土芥，則臣視君如寇讎！」讀之非常吃勁。這是很好的例子。

二、說明部份要做到引起注意。怎樣引起注意？除了上述提示，複說，吃勁等都有引起注意的作用之外，其餘是——

（一）簡捷：說明貴乎簡捷，因為聽者所注意的是理由和證據，如果把說明說了一大篇，便要催眠有術了。

（二）借喩：明白才會引起注意，要使人家明白，最好是借用別的事物。如有顯然關係的有趣味的故事或成語，以生動說法出之。例如：戴盈之曰：「什一，去關市之征，今茲未能，請輕之，以待來年然後已，何如？」孟子曰：「今有人，日攘其鄰之鷄者，或告之曰，「是非君子之道。」曰：「請損之，月攘一鷄，以待來年然後已。」如知其非義，斯速已矣，何待來年？」（孟子）「今者臣從東方來，見道傍有禳田者，操一豚蹄，酒一盂，而祝曰：「甌窶滿篝，汙邪滿車，五穀蕃熟，穰穰滿家。」臣見其持者狹而所欲者奢，故笑之。」（史記滑稽列傳）

三、證明部份要做到維持興趣。這一部份是辯詞最重要的一關，對方和聽衆都集中注意力在此，而也要比較其他兩部份（說明，結論）為長，所以要特別注意維持興趣。怎樣維持興趣呢？

（一）人的適宜：說者的能力，地位等；聽者的好尙，情愫，程度等。

(二)時地的適宜：時代潮流，環境，習慣等。

(三)論理的適宜：理論，組織，內容等。

(四)文體的適宜：形式，實質，表達等。

這四者，我們在演講術裏面已有詳細提過，這裏不贅。

四、結論部份要做到激起欲動心願。證明部份的主要作用，在使聽者變移其原來的觀點，而這部份的主要作用，則在使他們因觀點變移而皈依我的觀點，因此而求得我方主張的成立。這工作是多麼的偉大呢！怎樣激起欲動心願？

(一)利用心理，使起感情上的協和；

(二)總括理由，使知理智上的必要；

(三)給以希望，使起追求的勇氣。

這三者，也詳細在演講術裏面說過了。

五、文的形質要具有漂亮，動力，豐富的感情，深刻的觀察，這幾種元素。

(一)漂亮：漂亮不光是美，而且是眞，是善。像杜甫的『紅豆啄殘鸚鵡粒，碧梧棲老鳳凰枝』，美則美矣，但可惜太深澀了。所以漂亮第一個條件是顯淺，顯淺就是「眞」

。白居易的「晚來天欲雪，能飲一杯無？」這是多麼美而又多麼顯淺呢？還有一個條件是熨貼，熨貼就是自然，也就是「善」。水滸寫武松景陽岡打虎，「一掀，一翦，一挾」，寫來眞個栩栩欲活。而寫李逵打虎，又是一種手法，無他，熨貼也者，可此而不可彼也。白居易的「攬衣推枕起徘徊，珠箔銀屏迤邐開，雲髻半偏新睡覺，花冠不整下堂來：」朱慶餘的「妝罷低聲問夫壻，畫眉深淺入時無？」讀之此中有人，呼之欲出。是何等美，何等眞，又是何等善！

（二）動力：它就是一種凌厲無前的威勢，潛則像電流的轉軸，顯則像風濤獅虎的奔騰活躍，使人見之聞之而色舞，當之而披靡。像聶耳的義勇軍進行曲：「起來：起來||起來||」（5 | 1· 1 | 3· 3 | 5 — — ）聽之心頭躍躍欲出。它是多麼的響亮而簡當！駱賓王討武氏檄「請看今日之域中，竟是誰家之天下！」也是如此。在辯詞中的標語式口號式的句子和結句，應該具有這種生命。

（三）豐富的情感：勸說的第一步，原就是感情的刺激，由刺激而起其感情的變化，故我們所用的言詞，愈有豐富的情感成分，愈能起着刺激的作用。豐富的情感，就是（除+

淒），愛與熱，是感情動物所不可抵抗的偉大魔力。例如：「固一世之雄也，而今安在哉！」「同是天涯淪落人，相逢何必曾相識。」「芙蓉如面柳如眉，對此如何不淚垂！」讀之使人心裏好不自在，這完全是感情激越，驚心動魄之作。我們的辯詞，能够做到這地步，自然可以操縱壇場的空氣。

（四）深刻的觀察：深入顯出，是最佳的講話法。顯出是說出來大家都了解；深入是洞透穩秘，使一切事物無所遁形。要能够這樣，就要素有經驗，有研究，有澈底的了解，有獨到的卓見。例如：「魯將伐越，筮之，得『鼎折足』。子貢占之以為凶。何則？鼎而折足，行用足，故謂之凶。孔子占之以為吉，曰：『越人水居，行用舟，不用足』，故謂之吉。」（論衡卜筮）辯者每每力排衆議，獨創己見，非有深刻的看法，必不能折服羣言。諸葛孔明能够戰勝羣儒，多半是具有這種識力。在舊書裏面描寫人物鞭辟入裏的，儒林外史算是一部傑作，有一段——「嚴監生臨死之時，伸着兩個指頭，不肯斷氣。幾個姪兒和些家人都來訌亂着問，有說為兩個人的，有說為兩件事的，有說為兩處田地的，紛紛不一，只管搖頭不是。趙氏分開衆人，走上前道：『爺！只有我能知道你的心事，你是為那燈盞裏點的是兩莖燈草，不放心，恐費了油，我如今挑

掉一莖就是了！」說罷，忙走去挑掉一莖，衆人看嚴監生時，點一點頭，把手放下，登時就沒了氣。」看，這是何等地深刻！作者是能够從人們所不經意的小地方去留心，以揭出裏層的隱秘，辯論者亦當如是。

六、詞鋒：詞鋒是措詞的態度之一，也就是接觸的觸力。所謂「舌劍唇槍」，它就是劍槍的鋒。我們知道：鋒的作用是要刺破頑厚堅韌的東西的，所以它要「利」：是要觸着一點的小，而侵澈全部的大，所以它要「尖」。詞鋒之所以叫做詞鋒，就因爲它要有鋒一樣的利，一樣的尖。所謂利，所謂尖，就不止指的是措詞的力，措詞的氣勢，應該指的是力和氣勢的表達。劍和槍的本身是力，發出的是氣勢，而表達的却有賴於鋒。明乎此，詞鋒也者，必須作爲措詞力和氣勢表達的工具。

現在我們拿利和尖來說明詞鋒的運用法則。

什麽是詞鋒的「利」？

（一）險：這個險，孫子所謂「勢險」，「勢必彍弩」。其險也，使人不可閃避，使人胆戰而心寒。例如——

「知而使之，是不仁也；不知而使之，是不智也。」（適於發問）（孟子）

「子以爲穎應來歟？」（適於質問）（同上）

（二）：這個快，是「說時遲，那時快」的快，也是「快哉！」的快。它鑽入聽者的耳朵，使他覺得輕快，又覺得痛快。例如——

「釣者負魚，魚何負於釣？獵者負獸，獸何負於獵？莊公負叔段，叔段何負於莊公？」（適於駁論）　（東萊博議）

「長戟百萬，胡騎千羣，奮中黃育獲之士，騁良弓勁弩之勢，並州越太行，青州涉濟漯，大軍汎黃河而角其前，荊州下宛葉而掎其後：雷震虎步，並集虜廷。若舉炎火以焫飛蓬，覆滄海以沃熛炭，有何不滅者哉？」（適於陳述）　（陳琳爲袁紹檄豫州）

（三）決：這個決，是「斬決」的決。它有削鐵如泥，披荊斬棘，使人不可輕動的威力。例如：

「必報讎，甯事戎狄！」　（適於結語）　（左傳）

「是奴隸的和平！是亡國的和平！」　（適於論斷）

什麼是詞鋒的「尖」？

（一）短：這個短，孫子謂「節短」，「節如發機」。它是炸彈，是雷，訇一聲，驚天動地

●例如——

「要生存，惟有戰！」（適於提醒）

「橘，則國植萬株；竹，則家封千戶。」（適於陳述）（庾信哀江南賦）

（二）貫：這個貫，「貫革直入」的貫。它是箭，是鑽，直刺入隱處深處，使人不可抵抗。

例如——

「身處三公之位，而行桀虜之態；汚國虐民，毒施人鬼。」（適於指斥）（陳琳爲袁紹檄豫州）

「傷未及死，如何勿重？若愛重傷，則如勿傷？」（適於駁論）（左傳僖公廿二年）

（三）進：這個進，「得寸進尺」的進。它具有凌厲無前，所向披靡的威力。例如——

「不但辱國，而且亡國，而且滅種。」（適於追擊）

條件

論戰的條件，在上面我們已經提出它的法則，現在更扼要的提出幾點在布局上應該具備的：一、理由，二、處置，三、指揮者，四、形勢。

理由的條件 辯論的勝利主要條件就是理由。但是誰也不承認自己的主張是沒理

由的。於是乎，我們且去看誰的理由強。

經過邏輯方法的理由，它就是論證，辯論是兩方論證的交戰。故交戰的勝負，視乎論證。論證的實質，就是理由的實質；論證是否合法，要視乎理由能否成立，理由能否成立，要視乎是否正確充實爲斷。所以，正確和充實，是理由兩個必備的條件。

正確：是合於邏輯（有人認爲論理學，即本此意）。理由是否正確，要經過邏輯的分析判斷。譬如有人提出一個理由：「在抗戰中實行憲政，是破壞國民黨抗戰領導權」，這顯然是不正確的。因爲邏輯指出它不正確的所在。邏輯會對於這個理由明白指示——

一、由分析所生之根本問題：

（一）國民黨抗戰領導權靠什麼來建立？靠什麼來鞏固？

（二）實行憲政是不是就不容許國民黨領導抗戰？

（三）領導抗戰權是不是不容許人民有合法之政治權？

二、由分析所得之結論——

（一）靠人民。

論據：國民黨主義，政綱，言論，和過去當前事實。

（二）不是的！

論據：憲政不是違反國民黨主義的政治，正是國民黨的民權政治，國民黨領導抗戰的事實，有抗戰一天都不能抹煞、

（三）不是的！

論據：三民主義，決不是不適用於抗戰。

三、因此，判斷是——

「在抗戰中實行憲政，只有加强與鞏固國民黨抗戰領導權，決不會破壞國民黨抗戰領導權。」

照這樣的方法去解決，任是怎樣隱晦，怎樣似是而非的理由，都將無所逃匿。茲再引兩個例，一個是「顯隱」的方法，一個是「辨似」的方法。——均見孟子。

（一）（1）孟季子問公都子曰：「何以謂義內也？」曰：「行吾敬，故謂之內也。」「鄉人長於伯兄一歲，則誰敬？」曰：「敬兄。」「酌則誰先？」曰：「先酌鄉人。」「所敬在此，所長在彼，果在外，非由內也。」

（2）公都子不能答，以告孟子曰：「敬叔父乎？敬弟乎？彼將曰，敬叔父。曰

，弟爲尸，則誰敬？彼將曰，敬弟。子曰，惡在其敬叔父也？彼將曰，在位故也。子亦曰，在位故也。庸敬在兄，斯須之敬在鄉人。」

（3）季子聞之曰：「敬叔父則敬，敬弟則敬，果在外，非由內也。」公都子曰：「冬日則飲湯，夏日則飲水，然則飲食亦在外也？」

（二）（1）任人有問屋廬子曰：「禮與食孰重？」曰：「禮重。」「色與禮孰重？」曰：「禮重。」曰：「以禮食，則饑而死，不以禮食，則得食，必以禮乎？親迎則不得妻，不親迎則得妻，必親迎乎？」

（2）屋廬子不能對，明日之鄒以告孟子。孟子曰：「於答是也，何有？不揣其本，而齊其末，方寸之木，可使高於岑樓。金重於羽者，豈謂一鈎金，與一輿羽之謂哉？取食之重者，與禮之輕者而比之，奚翅食重；取色之重者，與禮之輕者而比之，奚翅色重。」

（3）往應之曰：「紾兄之臂而奪之食則得食，不紾則不得食，則將紾之乎？踰東家牆而摟其處子則得妻，不摟則不得妻，則將摟之乎？」

充實：第一是圓滿，第二是有確證。什麽是圓滿？譬所謂「頭頭是道，面面俱圓」，孔子所

謂「言可復也」。即是任何一點都說得通，任何一處都沒有罅隙可尋。例如：——

（一）陳仲子居於陵，三日不食，耳無聞，目無見也。井上有李，螬食實者過半矣，匍匐往將食之。三咽然後耳有聞，目有見。」（孟子）

既然是「目無見」，何以知「井上有李」？更何以知它是「螬食實者過半」？是平時見到嗎？而李是小物，何以能夠「匍匐而往」找着它來吃？「三咽」極其量也不過「三咽」，而竟能使餓了三日的「耳有聞，目有見」。而且，陳仲子爲什麼不於未「耳無聞，目無見」之前去吃這個李呢？這除非是神話或是做夢做戲的故事吧。這是「破綻」，破綻是給對方攻擊可乘之機。

（二）楚人有鬻盾與矛者，譽之曰：「盾之堅，莫能陷也。」又譽其矛曰：「吾矛之利，於物無不陷也。」或曰：「以子之矛，刺子之盾，何如？」其人弗能應也。

（韓非）

這是「矛盾」，矛盾簡直自己攻擊自己。

（三）同州下邽人徐元慶者，父爽爲縣尉趙師韞所殺，卒能手刃父讎，束手歸罪。當時諫臣陳子昂建議誅之，而旌其閭。……其議曰：「人必有子，子必有親，親親相

讎，其亂誰救？」（柳宗元駁復仇）

因這徐元慶殺官，所以當誅，而又因爲父報讎，所以當旌。這理由似乎是很充分。但，「若元慶之父，不陷於公罪，師韞之誅，獨以其私怨，奮其吏氣，虐於非辜，州牧之不知罪，刑官不知問，上下蒙冒，籲號不聞，而元慶能以戴天爲大恥，枕戈爲得禮，處心積慮，以衝讎人之胸，介然自克，即死無憾，……執事者宜有慚色，將謝之不暇，而又何誅焉？其或元慶之父，不免於罪，師韞之誅，不愆於法，是非死於吏也，是死於法也。法其可讎乎？讎天子之法，而戕奉法之吏，是悖驁而陵上也。執而誅之，所以正邦典，而又何旌焉？」（駁復讎議）故陳子昂之議，畢竟是「片面」，片面自然不充分。

（四）上引孟子「楊氏爲我……」，韓愈「民不出……則誅」。這顯然是「一偏之見」。偏見的理由，不是眞的理由，也是招人攻擊的弱點。

所以，圓滿就是不破綻，不矛盾，不片面，不偏見。

什麼是確證？在理論提出（陳述）之後，必得經過證明，方能成立，而證明最大的力量就是證據。證據須確切不易，故謂之確證。譬如有人說：吃了飯，肚子飽

」，那無須找證據來證明，因爲「吃了飯，肚子飽」是常理。故需要證據方可證明的，必然是有辯論條件的理由（即可辯的對象），亦曰「非常理」。譬如有人說：「我在北平投石剛剛命中天壇頂」，這當然是非常理，因爲人人「吃了飯，肚子飽」，人人不能一樣「投石剛剛命中天壇頂」，所以若果沒有方法證明，人是不輕易相信的。證明的方法，就是用證據。證據有種種：再向北平天壇投石而剛剛命中天壇頂，這是實證；有人親見而報告的，這是旁證（用旁的方法證明的，亦曰旁證）；他雖不再向北平天壇投石而剛剛命中天壇頂，但他能在此地同樣投石命中和天壇頂相等的目的，這是例證（即援例）：我們雖然不見到有這樣的絕技，但他是一個篤信不欺的人，不致以此自誇，這是比證（即比類）。這樣分法也許不十分確當，但一言蔽之，證據就是一種可信的事實。引證的目的在於要信，是要自己的理由使人相信。例如柳宗元駁復讎議於陳述一番理論之後，跟着便來一段——

「周禮：調人掌司萬人之讎，凡殺人而義者，令勿讎，讎之則死。有反殺者，邦國交讎之，又安得親親相讎也？春秋公羊傳曰：父不受誅，子復讎可也；父受誅

，子復歸，此推刃之道，復歸不除害。」

柳氏引出這些證據，恰恰現成地證明了他所持理由的正確。夫如是，然後叫做充分。

還有的是：

不可爭的理由：如，教者對於孔子的說話；回教者對於可蘭經；耶教者對於聖經；……。

我們每利用他們這種宗法之見，拿他們的理由作爲攻擊他們的武器。例如——

後周世宗時，中國乏錢，詔悉毀天下銅佛像鑄錢。曰：「吾聞佛說以身爲幻妄，而以利人爲急。使其眞身尚在，苟利於民，猶不惜割截，豈惜此銅像哉？」（五代史）這是使對方「啞子吃黃蓮」的毒辣方法。此類例子在辯論文中多有，而亦好用的東西也。

經過粉琢的理由：爲了顯現或增强理由的力量，有時要經一番粉琢的工夫。——這同於修詞一樣的作用和方法。所謂粉琢的工夫，乃屬於表達時的用功。譬如——

理由的本色：「抗戰領導權是建築在人民手上的。」

經過粉琢的：「沒有了人民擁護，便沒有了抗戰領導權。」

或：「抗戰領導權決不是少數人的意志，而是人民大衆的意志。」

或：「抗戰領導權，不是自己建築起來的。」

或：「抗戰領導權，能够離開人民而存在嗎？」

還有的作用是在某種場合不便直接提出的，於是需要經過一種裝飾拿出來。例如——後唐明宗問馮道：「今歲雖豐，百姓贍足否？」道曰：「臣記進士聶夷中詩云：「二月賣新絲，五月糶新穀，醫得眼前瘡，剜却心頭肉！」曲盡農家情狀，人主不可不知也！」（五代史）

這樣便把一番大理由曲達出來。其次，是爲了對方程度關係，我們要多多應用淺近的理由，但有時因爲淺近的理由不易找或不能肯達原意，所以我們不能不把較深的理由用粉琢的人工而使它改換過爲平易近人的面目。例如取譬，就是一個辦法。——齊奄家畜一猫，自奇之，號於人曰「虎猫」。客說之曰：「虎誠猛，不如龍之神也。請更名爲「龍猫」。」又客說之曰：「龍固神於虎也。龍升天浮雲，雲其尚於龍乎？不如名曰「雲」。」又客說之曰：「雲靄蔽天，風倏散之，雲固不敵風也。請更名曰「風」。」又客說之曰：「大風倏起，維屛以牆，斯足蔽矣。風其如牆

何？名之曰「牆貓」可。」又客說之曰：「維牆雖固，維鼠穴之，牆斯圮矣。牆又如鼠何？即名「鼠貓」可也。」東里丈人嗤之曰：「噫嘻！捕鼠者貓也。貓即貓耳，胡爲自失本眞哉？」（賢奕編貓說）

你看，劉元卿把譏笑人們「自失其本眞」的一番理由，却很淺近而又輕鬆地肯達出來。不但高深的哲理由此可使人了解，而且人們還要覺得很有趣味。他如孟子的齊人，賣柑者言，捕蛇者說，亦用這個辦法。

「理由第一，方法第二」，在論戰上，我們應得承認這句話；而理由決不是空想的東西，又是我們不能不注意的一件事。諺說「事實勝於雄辯」，意思是說，「沒有事實，便沒有雄辯」，換言之，「沒有理由，便沒有雄辯」。

處置的條件：

這就一般的處置方法來說。在一個重大的辯論會當中，事前不能不有充分的處置，根據計劃綱要，如任務分配，總指導方針和任務指示，要經過一個適宜的處理。

任務分配：爲使己方參加的鬥士，爲有組織的活動起見（軍事術語所謂「成隊戰鬥」），應有系統地把應有任務分配由各別負責。如——

指揮者：負責全場的發縱指示，等於劇場的提場。

第一線：負責開始的接觸戰。

第二線以至第×線：量才分任各要領或各條目的工作。

特種任務：任偽裝，拉攏，補充，助勢等特種工作。

總指導方針和任務指示：它主要的原則是精嚴，切實，靈活。在此三個大原則之下，求出如下的爭取法則：

（一）主動：無論我們的發動，或對方的發動，必須使自己居於主動地位。例如爭取會場的主席（或具有評判權者），爭取發問。爭取主席不一定要自己來做，而是爭取他的公正。爭取發問，我們應該準備許多難題去質問對方。（妙處見下文）

（二）可能：在有些困難情況之下，有時簡直沒有給我們置喙插足的餘地。譬如大家所認爲的定案，不可反對的理由，但我們不能就此束手無策，於是有爭取「可能」之必要。這當然要有大魄力，大膽色，但苦心究尋罅隙，借端着力，却最要緊。有某狀師把「馳馬傷人」改爲「馬馳傷人」，而獲得絕處逢生的可能。有人作曹操大聖人論，秦檜非奸辨，恐怕也是如此。

（三）不敗：要爭取勝利，必先爭取「不敗之地」的地•例如承認對方的某點理由•這怎樣說？比方：無礙於全局的可以承認；可以作爲有利於我的解釋者可以承認；可以作反攻資料者，更可以承認•這三者來一個說明——

「這個杯子要買，但價錢實在貴得可怕！」

「對的，價錢實在太貴了•」（第一種承認）

「我們應該學孔夫子！」

「我贊成這句話•」（第二種承認）

「一尊政治，可以統一政令•」

「事實上的確如此•」（第三種承認）

爲什麼我們要承認？因爲第一種已經達到買的目的•第二種，孔夫子的道理很多，他認孔夫子是個政治家，我可以認孔夫子是個教育家，他解釋「民可使由之，不可使知之」的「可」爲「可以」，我可以解釋爲「可能」：——「民可，使由之•不可，使知之！」也可作爲「民可使，由之；不可使，知之！」」；第三種「統一政令」，未必就是「統一國家」，如果問題是「統一」的論戰，大可以於承認

之後而來一筆「但……」。這樣的承認，是有利的承認。更有主要的，卽是承認最好是提前。因爲提前承認了，一來不致有逼迫降服的嫌疑，二來我旣承認於前，對方不好意思重提於後。但這個却有賴於事前的設想得透。（設想，見下敵情判斷）

（四）勝成：我們最大的要求是勝利成功。勝利成功的要素，在論爭中，首要就是不懈。以我們的經驗看來，每一種此類的會，多般是開始認眞，再而衰，三而竭，終則草草了事。「彼竭我盈，故克之」。所以不懈是勝成重要條件之一。其次是不苟。執着一端，死不肯放，有些人怕麻煩，也就隨便將就了。復次是不怕。爭輸了不必砍頭，怕什麼？越是怕，越是輸，這樣的輸，比砍頭還可怕。能如是，最後勝利必屬於我。

勝成的條件很多，這是特別提出，作爲指導所用的基本精神。

指揮者的條件：

他是一個活動的樞紐，作戰的司令官，所以他的地位是非常重要的。他根據總指導方針去決定執行任務的方法——步驟，變化，補充。因爲總指導方針不過是預擬的輪廓，臨時描入的內容，自應概由執行者去負責。

步驟：一個艱苦的初戰，要經過多種的步驟，才可以達到預期的程途。例如：某種情形之下，應攻應守，攻則那一點先，那一點後，都須於當場觀察而定。但一般應取的步驟，以先易後難爲宜。理由是：一、等到經過相當時間，對方表示疲倦時，可以一擊而捁；二、多聽取對方理由，俾更明瞭其意嚮和主力所在；三、因前者的順利而鼓起己方鬥士的勇氣。——當然，這不是很機械的規定。

變化：預期無論怎樣，都不是現實，僅僅拿預期來概括應付現實的金科玉律，是萬萬不行的。於是我們得有應變的方法。應變的原則，主要是隨形勢而轉移。譬如我們是正面不必說，反面而對方臨時所提出的理由，大部甚至完全和我們設想相反，這便是急變。急變之下，勢必致把我們過去的準備粉碎，收兵嗎？投降嗎？失敗主義！這時，只好由指揮者設法創出一個新辯詞大綱，給自己隊伍作根據。怎樣創法？一、由指揮者開闢思路，即是先來一個接觸；二、採用自己隊伍中可靠的某一論證，而暗示自己隊伍注重那一論證。此外，還是最好的。把對方的論點設法牽扯到我方原定的「戰區」來。——這方法可以利用提出質問的一個方法（參閱上述主動）。

補充：準備雖然這樣充分，但至少我們不是「天眼通」，不會「心血來潮，掐指一算」

，故臨時感到不足，是無可避免的。補救的方法，除了指揮者當場想法以外，實在再也沒法可想。再則，不幸而看看失敗下來了。不能沒有補救，補救的最低限度爲不至於慘敗。補救將敗有兩個方法，就是延宕時間，或設法保留。

還有的是指揮方法：它可以分爲兩種而又可以並用的，一種是暗示，一種是符號指示。暗示是使本隊伍奉指揮者的論證，態度作標準。至於符號指示，可自行規定，以不着痕跡，不易淆混，簡單易記爲要。玆姑定一式，以供參考。

指示	符號	備考
對方主力論證（或人物）	搔首	各鬥士應即默誌
中立者	撫鼻	同上
即攻	伸左手	
緩攻	伸右手	
可	撫頷	某鬥士發表後即表示，藉作標準。
否	撫耳	某鬥士發表後即表示，以便正刪、尤其制止矛盾理論。

形勢的條件

形勢可以決定勝敗，而人力亦可決定形勢。本着這認識，我們有設法造成有利形勢之必要。怎樣造成有利形勢？

位置的分布：（如下圖）

✡指揮者
◈主幹門士
△門士

（說明）：我們要儘可能佔領這樣指定的陣地。指揮者居中策應（各門士要很自然地視線所及）；主幹分布四隅，有代表一隅之[illegible]，並有拉攏威脅一隅的作用。如有更多的門士，可分配於好發言之對方或中立者之側，能疏隔對方分子，使失照應爲妙。主席台前安放一子，是我們的監視哨。

我方門士以不爲人窺破爲宜。

如屬長形圓形，均可照此圖原則去布置。

廣樹聲援：故示與中立者同聲氣。其作用藉此拉他加入我方陣線（至少是友軍），和使對方感到我衆彼寡。

（三）敵情判斷方法

無論是否勁敵，我們都不能忽視他，還是我們在戰前戰時所應有的謹慎。因此，要決定和運用我們的戰略，要決定我們的任務執行方法和技術使用，不能不從事敵情判斷。敵情判斷，占整個情況了解工作的百分之九十。我們在前面屢此提到的「設想」，它的根源就是在此。我們堅信：不明對象，一切勸說的工作將無從着手，一切勝利的把握也都渺茫。

還工作一點兒不困難，但也一點兒不容易，樞紐是在乎方法。我們所要研究的方法有三點：一、目的，二、根據，三、條件。

甲、我們所要知道的是什麼？

目的

要知道論敵對於這個論戰的力量怎樣，首先我們要知道他或他們如下的內容：

一、所要求的總結論——

1.是什麼？

2.爲什麼？——是否成見要他們如此？

二、所持的理由——

1.主要點是什麼？

2.動搖點是什麼？

三、人物——

1.主要的是誰？

2.動搖的有誰？

四、根據和條件——

1.信仰的是什麼？

2.能力如何？

五、可能性——

1·優點劣點是什麼？

2·可能怎樣做？

乙、靠什麼去知道？

要知道對象，第一步就是從他的表面的一切形相做根據。如——

根據

一、集團的——

1·主要工作——工作有決定他趨向可能。

2·平日主張——尤其對本問題或相類問題的表示。

3·中心人物——有決定或影響作用的。

4·作風

5·自由限度——有沒有受什麼限制？如主義上級等。

二、個人的——

1·職業

2·環境——如背景，影響等。

3・學問——所學，所長的。

4・能力

5・個性

6・平日主張——思想，信仰，假託（即不是本心要這樣的），對於本問題或相類問題的表示。

7・作風

8・自由限度

9・對我方的關係——認識，感情。

丙、怎樣進行判斷？

進行判斷，有幾種步驟和方法，即是有如下條件：

條件

一、平日留心社會情況（常識）

許多事情，應該爲我們平日知道的，如：黨派，黨派的主張動向，社會上活躍人物，一般人對於最近發生問題的認識和見解等。因此，我們要多方建立社會關係。

二、調查（偵）

有許多事情，是要經過調查才知道的，在平日僅知道輪廓的情況，也要經過調查才澈知它的內容，尤其是變化的軌迹。譬如我們平時知道某人是嗜好抽煙的，但他現在已經戒絕了，非經過新近的調查，我們是不會知道的；他戒絕的原因是什麼，更加非經過新近的調查不可。

三、試探（探）

試探是設法使他有所表示給我們看到。許多的內容是諱莫如深的，要是我們不像鑛師那般去試探，便不會發現它蘊藏的是什麼鑛。

試探的方法最用得着的是間接。從旁人，旁事：人是那些和對方有關的，事是那些和對方有關的或因旁的事情和他發生關係。例如：要試探他對於「在抗戰中應不應實行憲政」這個問題的主張，可以利用這樣方法：（一）請他發表關於這類問題的文章，或拿這類文章請他評閱；（二）故意發表和自己相反的意見看他怎樣；（三）用相類有關的問題徵詢他的意見。

在論戰時的試探，也是非常重要的。如……

1·在未發表自己意見前，以發問試探。

2·根據初步的設想用法試探，以印證那設想對否。

3·在要提出自己重要意見前，先輕輕露出微意，試探對方及羣衆態度。

4·用各種程度的措詞，試探對方或羣衆的程度。

5·用可欺的外表，試探他的眞實。

照這樣的試探，必有所獲。

五、推測（分析和判斷）

最後便是根據上面所得而加以推測，使獲得設想。——設想加上證實就是知道。推測的方法，如——

一般的 例如——

1·他主要工作是奉命做民衆運動的，可能（有時簡直）傾向「由上而下」的民運方式主張；可能比較熟悉民衆情形。

2·他平日主張法西斯主義的，可能（或簡直）傾向希特拉舉動的贊成方面。

3.他中心人物是頑固分子，可能（或簡直）傾向反對新進理論的主張方面。

4.他的作風是喜歡新奇的，可能傾向於新奇的理論。

5.他是沒有個人自由發揮意見的，可能（或簡直）傾向於八股式的作法。

6.他接近某些人，可能傾向於某些人的主張。

7.他專門或留心於某種學問的，可能對某專題有深到見解。

8.他個性强，自恃勝人的，可能强詞奪理，不易說服。

9.他對我方關係惡劣的，可能堅執成見，橫逞意氣。

特殊的　例如——

10當受質問時，遲疑未答，語法凌亂，可能是沒準備，或準備不充分。

11斷斷置辯之點，可能就是他所認為重心或要爭取的總結論。

12當我提出一個新理由時，表露不安，可能就是感到困難。同樣，表示怡然自若的，可能他有反攻力量。

13當我提出一個名詞而屬於支持我的論證的，他避開不用。可能就是不懂。

14 當我故露無關輕重的破綻時，他急切起而進攻，可能用計謀。

15 當他詞鋒由强轉弱時，可能就是失敗。

16 極力支持甲的論證的，可能就是甲的隊伍。

17 持折衷論的，可能就是第三者。

18 有應發可發的理由不發，當應駁可駁之點不駁，而故爲枝節，這人雖然似乎站在我們這一面，但可能是僞裝者。

至於推測對方論證的方法，不外根據他所發表的聯絡關係，而尋繹其去路，這樣，頭緒與重心都不難發現。但推測不能執一端以概全體，所以我們要多留心，多比較，才不致受欺於狡黠者。

準備有了，布局定了，對方一切都清楚了，於是乎，是役也，我們佔上風！

三 在戰鬥中

(一)孤掌能鳴

在本段的開首，我特別告訴同志們，「孤掌難鳴」這一句話是不對的。我們那怕是「孤軍奮鬥」，因爲我們相信孟子一句話：「仁人無敵於天下」，我們試把這句話改爲「雄辯者無敵於天下」！

一個人可以敵多數人嗎？爲什麼不可以。「自反而縮，雖千萬人，吾往矣！」因爲眞理在我的手上，眞理就是無敵於天下的戰鬥力。

辯論，無論怎樣總不能同時幾個嘴對一個嘴，只要「吾舌尙存」，卽使百口交攻，不妨「來一個，殺一個」。孔明的舌戰羣儒，晏嬰的力折釁荊，可不是許多先例中的兩個？

一個人如果有辦法，不會弱於多人的。辦法特別是——

一、把環攻的多數論敵，看作一個對手。不但人是這樣，他們的理由也是這樣。這樣便不會爲形勢空氣所懾，龐言所惑。

二、把第三者作爲自己的同伍，把羣衆（由場內推到場外）作爲自己的同情者，擁護者，我是他們的代言人。這樣，便不會感到孤立。

三、集中力量先向一點（人，理由）攻倒；或先示弱，使對方不謹。

四、儘量誘發對方的發言，使其有多露破綻的機會。

五、一遇到對方甲乙之間有矛盾，立刻剔出其矛盾，挑甲制乙，借乙攻甲，使他們陣線瓦解。

當然，這種艱苦的鬥爭，決不是「不怕死」的膽子，尤其不是「不自量」的角色所能辦到的。

（二）抓住主要的環節

革命的成功者告訴我們說：「許多政治事件，常常是很紊亂而且很復雜的。我們可以把它們比做一條鎖鍊。如果要想緊握這整個鍊子，那就不可祗抓着單個的環節，不能人工地去挑選所要抓的環節。」他是告訴我們要抓着「主要的環節」，「抓着主要的環節，是策略領導的原則」。主要的環節是什麽？就是那一個戰鬥階段的「核心」。我們怎樣去應用這一個原則呢？以前，我們說過是從未知中求知，現在應該是從紊亂中求條理，從複雜中求單純，就是從許多環節中抓着主要的環節。卽如——

一、對方的企圖。我們必須看破他以論戰爲達到其某種企圖之深一着，從而戳穿它。如果企圖給我粉碎了，一切辯論的末節，自然無可存在。這叫做「不戰而屈人之兵」。

二、對方的立論，理由固然很多，但從它的聯絡關係及徵兆看來，總可以尋繹出它的系統歸結，即總可以剔出它的要點（我們所以要射擊的目標）、擊中了它的要點，其餘自然無可存在。這叫做「射人先射馬，擒賊先擒王」。

三、在未發現眞理——結論之前，理由必然斑駁紛陳，衆論雜遝，莫衷一是，亦莫衷一非，我們能够以快刀斬亂麻，淘沙見金之手腕予以處決，自不致陷於徬徨紛擾，或做了多餘的事。

四、在一個戰爭過程中，它一定有着高潮與低潮，順勢與逆勢，我們必須把握時機（包括造成促成時機），作爲縮短過程的戰術應用。

這四點，是作戰中所應該了解的。

（三）應用戰術

「夫兵，詭道也。」然而詭不失於正，則此之所謂「詭」，非「詭譎」，乃是技術。管子的：「懷繩與準鈎，多備規軸，減溜大成，是唯時德之節。」（宙合篇，中有詳細說明，甚合辯論原理，以至行動方法，學者可找來研究）故要達到我們的「大意」，小節的技術，實在是必要的

「用」。墨子說：「夫辯也者，將以明是非之分，審治亂之紀，明同異之處，察名實之理，處利害，決嫌疑。」故辯論戰術，實在是人類不可缺少的生活技術。

甲、明白就是辯

「辯者，辨也。」不明白就要辨。故辯端起於不明白，明白了還辯什麼？兩個武士一個說瓜是黃色，一個說瓜是青色，各不相服，到了打個頭破血流的時候，才發現瓜的一邊是黃色，一邊是青色，這是何等可怕的孟浪！所以，要戰勝對方，第一個好方法是使對方明白。——而且，這樣可以減去許多無謂糾纏，縮短辯爭過程。方法是這樣的——

一、分析：分析是把理由的內涵剖抉出來，使不淆混。這樣的例子，在孟子裏面很多，引出兩個看看——

(一)公孫丑問曰：「高子曰：『小弁，小人之詩也。』」孟子曰：「何以言之？」」曰：「怨。」

曰：「固哉！高叟之爲詩也。有人於此，越人關弓而射之，則己談笑而道之。無他，疏之也。其兄關弓而射之，則己垂涕泣而道之。無他，戚之也。小弁之怨，親親也；親親仁也。固矣夫！高叟之爲詩也。」

曰：「凱風何以不怨？」

曰：「凱風，親之過小者也；小弁，親之過大者也。親之過大而不怨，是愈疏也；親之過小而怨，是不可磯也。愈疏，不孝也；不可磯，亦不孝也。」

（二）淳于髡曰：「男女授受不親，禮歟？」孟子曰：「禮也。」曰：「嫂溺則援之以手乎？」曰：「嫂溺不援，是豺狼也！男女授受不親，『禮』也；嫂溺援之以手者，『權』也。」

二、解釋：解釋是把理由的眞相說明，使釋疑惑。也舉孟子兩個例——

（一）陳臻問曰：「前日於齊，王餽兼金一百而不受；於宋，餽七十鎰而受；於薛，餽五十鎰而受。前日之不受是，則今日之受非也；今日之受是，則前日之不受非也。夫子必居一於此矣。」

孟子曰：「皆是也。當在宋也，予將有遠行，行者必以贐，辭曰，『餽贐』，予何爲不受？當在薛也，予有戒心，辭曰，『聞戒』，故爲兵餽之，予何爲不受？若於齊，則未有處也。無處而餽之，是貨之也，焉有君子而可以貨取乎？」

（二）高子曰：「禹之聲，尙文王之聲。」孟子曰：「何以言之？」

曰：「以追蠡」。（追，鐘鈕也，蠡，給蟲所嚙蝕。他意思是說禹的鐘用得多，所以鐘鈕壞了，文王之鐘則不然，因此知道禹的樂，比文王的樂用得多）曰：「是奚足哉！城門之軌，兩馬之力歟？」（意思是指時間久暫不同。孟子的話是用譬）

三、辨僞：不眞確的證據，不能生出正確的理由。僞證打倒了，靠它支持的論證自然不攻自倒。辨僞的方法，主要是要有更有力的眞證。例——

（一）咸丘蒙問曰：「……舜南面而立，堯帥諸侯北面而朝之，瞽瞍亦北面而朝之，舜見瞽瞍，其容有戚。孔子曰，「於斯時也，天下殆哉，岌岌乎！」不識此語誠然乎哉？」

孟子曰：「……堯老而舜攝也。堯典曰，「二十有八載，放勳乃徂落，百姓如喪考妣，三年，四海遏密八音。」……書曰，「祗載見瞽瞍，夔夔齋若，瞽瞍亦允若。」」（孟子萬章上。此章還有辨孔子主衞，伊尹以割烹要湯，百里奚自鬻等說）

（二）古之傳者有言：「成王以桐葉與小弱弟戲曰：「以封汝！」周公入賀。王曰，「戲也。」周公曰：「天子不可戲。」乃封小弱弟於唐。」吾意不然。

王之弟當封耶？周公宜以時言於王，不待其戲而賀以成之也。不當封耶？周公乃成其不中之戲，以地以人，與弱小者爲之主，其得爲聖乎？且周公之言，不可苟焉而已，必從而成之耶？設有不幸，王以桐葉戲婦寺，亦將舉而從之乎？凡王者之德，在行之何若，設未得其當，雖十易之不爲病，要於其當不可使易也，而況以其戲乎．若戲而必行之，是周公教王遂過也。……或曰：「封唐叔，史佚成之。」（柳宗元，桐葉封弟辯）

四、斥非：斥非是把似是而非的論據消滅，使保持被引用者的眞相，不致被人誤用。但要有較强的論據。例如孟子——

（一）景春曰：「公孫衍張儀，豈不誠大丈夫哉！一怒而諸侯懼，安居而天下熄。」

孟子曰：「是焉得爲大丈夫乎？……居天下之廣居，立天下之大道；得志與民由之，不得志獨行其道；富貴不能淫，貧賤不能移，威武不能屈：此之謂大丈夫。」

（二）公都子曰：「匡章，通國皆稱不孝焉，夫子與之遊，又從而禮貌之，敢問何也？」

孟子曰：「世俗所謂不孝者五：惰其四支，不顧父母之養，……博奕好飲酒，不顧父母之養，……從耳目之欲，以爲父母戮，……好勇鬥狠，以危父母，……章子有

—於是乎？」

乙・戰果的建設

五、戰果的建設：論戰不是破壞，而是建設，因此，它打倒對方的理論，僅僅是一種手段而巳。目的呢？我們要建設戰果。戰果是什麼？對方的被說服。說服在論爭中叫做折服。折服也者，他由「不以爲然」而至終「不能不以爲然」也。例如——

魏文侯問孤卷子曰：「父賢足恃乎？」對曰：「不足。」「子賢足恃乎？」對曰：「不足。」「兄賢足恃乎？」對曰：「不足。」「弟賢足恃乎？」對曰：「不足。」「臣賢足恃乎？」對曰：「不足。」

文侯勃然作色而怒曰：「寡人問此五者於子，一一以爲不足者，何也？」對曰：「父賢不過堯，而丹朱放，子賢不過舜，而瞽瞍頑；兄賢不過舜，而象傲；弟賢不過周公，而管叔誅；臣賢不過湯武，而桀紂伐。望人者不至，恃人者不久。君欲治，從身始，人何可恃乎？」（韓詩外傳）

丙・自衛就是克敵

自己站得穩，就是攻我者的失敗。因此，能够自衛，就是克敵。在戰爭上有攻勢的防禦，有

守勢的防禦，要不外在於自衛。怎樣自衛呢？方法舉例——

六、消滅對方的攻勢：方法一個是使用自己強固的堡壘，一個是轉移攻勢（把對方攻勢的對象轉移）。例如——

（一）楊朱見梁王，言治天下如運諸掌。梁王曰：「先生有一妻一妾而不能治，三畝之園而不能耘，而言治天下如運諸掌者，何也？」

對曰：「君見其牧羊者乎？百羊而羣，使五尺童子荷箠而隨之，欲東而東，欲西而西。使堯牽一羊，舜荷箠而隨之，則不能前矣。」（列子）

（二）楚威王問於宋玉曰：「先生其有遺行歟？何士，衆庶不譽之甚也？」

宋玉對曰：「唯，然，有之。願大王寬其罪，使得畢其詞！客有歌於郢中者，其始曰「下里巴人」，國中屬而和者數千人。其爲「陽陵採薇」，國中屬而和者數百人。其爲「白雪陽春」，國中屬而和者數十人而已也。引商刻角，雜以流徵，國中和者，不過數人。是其曲彌高者，其和彌寡。……世俗之民，安知臣之所爲哉？」

（劉向新序）

七、佚能勞之：這亦自衛之一法。這法就是在上面說過的多提出問題——尤其是難題向對方

質問，使之忙於籌思答覆，不暇進攻，我乃得以以逸待勞；並且靜待其變。詳（見下質問法）

丁、攻心爲上

攻的方法甚多，而莫上於攻心。攻心不是表面的戰法，而是應用對方心理的戰法。其一是使他心感，其一是使他心變，其一是誅心。分別說明：

八、不要給他吃光蛋：最爲摧毀別人自尊心的，最易獲得別人反感的，無過於給他吃光蛋。俗話說得好：「趕狗入窮巷，提防反噬」，故君子有許人自新之路，而戰爭有優待俘虜之例，何況，這還是策略的妙用？——策略是，要獲得他人的大讓步，必須發出自己小讓步的支票。小至如當我們要指出對方錯誤的時候，所用的話要極客氣：「這是不是先生一時誤會？」，「這當然不是先生的想不到，因爲……，所以這樣」，「這一點，還是請先生考慮！」之類，這會使人覺得舒服。當對方被繳了械沒有反攻能力的時候，好歹給他一點好意（無關大局的枝節），才不使他過分難過，因難過而圖報復。這所謂「網開一面」，「窮寇莫追」的妙法。孟子——

吾聞夷子墨者，墨之治喪也，以薄爲其道也。夷子思以易天下，豈以爲非是而不貴

也，然而夷子葬其親厚。……；亦必有道矣。

九、使他以為自己的東西：個性倔强，成見深固，自恃地位的人，每每不輕易當面接受別人的意見。這最好設法把我的意見輕輕移植於他的心中，使他覺得是自己所有的，那末，便好辦了。

「我們要別人執行自己計劃之上乘策略，即是先將這計劃不着痕迹地偶然移植於他心中，使他自己感到興趣，使他自己去思索。」（見陳汝衡等譯J.Morgan 馭人策略好士上校語）

十、使他內愧：有些人表面堂堂正正，心裏鬼鬼祟祟。如果我們能向正他心事體的投一枝暗箭（當然不可用明箭，明箭反而令他矢口否認），他受到這樣不意的突擊，便要由口硬而心軟，由心軟而口不再硬了。有兩個例——

（一）「蓋國家大計，社稷安危，是有主謀，非比誇辯之徒，虛譽欺人，坐議立談，無人可及，臨機應變，百無一能，誠為天下笑耳。」（續前引孔明駁張昭語）

（二）燕人畔，王曰，「吾甚慚於孟子。」陳賈曰：「王無患焉！王自以為與周公孰仁且智？」王曰：「惡！是何言也？」曰：「周公使管叔監殷，管叔以殷畔。知而使之

，是不仁也；不知而使之，是不智也。仁智，周公未之盡也，而況於王乎？」見孟子問曰：「周公何人也？」曰：「古聖人也。」周：「使管叔監殷，管叔以殷畔也。有諸？」曰：「然。」曰：「周公知其將畔而使之歟？」曰：「不知也。」「然則聖人且有過歟？」曰：「周公弟也，管叔兄也，周公之過，不亦宜乎？且古之君子，過則改之；今之君子，過則順之。古之君子，其過也，如日月之蝕，人皆見之；及其更也，民皆仰之。今之君子，豈徒順之，又從爲之辭。」（死了，還要戳他一槍）

戊、攻法一（較基本的）

攻擊戰鬥有正面，側面，包圍，迂迴四種，我們不想這樣機械的去劃分，只列舉一些實例，給人們去採用。

十一、利用弱點：「兼弱攻昧」，是必勝的法門。這裏所謂弱，一是屬於理由本身，如貧弱矛盾。一是屬於對方。個性如：太公論攻伐說：「勇而輕死者可暴也；急而心速者可久也；貪而好利者可賂也；仁而不忍人者可勞也；智而心怯者可窘也；信而喜信人者可誑也；廉潔而不愛人者可侮也；智心而緩者可襲也；剛毅而自用者可事也；懦而喜任人者

可欺也；淫而好色者可亂也；氣狹而度小者可激也；好高務遠者可誘也；愛異喜遷者可間也；猶豫寡斷者可疑也；詭智多端者可誤也。……」我們可以會其意而應用之。譬如對方怕麻煩的，我們偏要拿出許多麻煩的問題質問他；脾氣燥烈的，我們偏要激他，這是操縱的妙術。至於理由的弱點，必要用邏輯方法去攻它。

我們所必須攻擊和容易攻擊的弱點，大致有如下幾點：

(一)遁詞：即是把論點變更。譬如他初時的論點是「在抗戰中不應實行憲政」到了感到難於堅持時，則提出近似的「在抗戰中實行憲政根本是先要解決五五憲草的問題」，這一來，便想轉移目標了，我們只有執辯論之法以繩之。

(二)掩眞：如斷章取義，就有利於己的一部份作爲證明，而隱沒其他不利之點的例證是。譬如有人說：「這本書本來是定價一元的，但我把兩角錢買到了」，而把後一段「廉價出售」的事實隱沒起來，以圖證明他「和書店老板有交誼」，那我們便得剔破他的虛僞。

(三)假託：把權威者的言行來附會他的論證作爲證明的工具。例如奸精衛說的：「總理也曾主張「和平、奮鬥，救中國」，「忠孝仁愛信義和平」，你們指「和平運動是漢奸」，豈不是　總理也是漢奸？」（大意如此）我們遇到了這種詭論的行爲，

非大張撻伐不可！

(四)虛託：把未經證明的命題作爲辯證的證明。這，尤其是古語，俗諺，格言之類被竊用的多。如「金錢萬惡」，其實金錢何以萬惡，這話尚大有問題，不是也有人說「金錢萬能」嗎？因爲這些似乎已經是定理的命題，人們很容易便被騙過。我們對於這，應該本「五四」所提倡的「存疑」精神去打倒它！

(五)掉花槍：這就是利用以理由證斷案，復以斷案證理由的辦法，施其掩眼法的技倆。例如「她愛我，因爲我愛她；而我之所以愛她，就因爲她愛我。」這樣的證明，證和不證沒有什麼分別，相應不理可也。

(六)訴諸感情：在論爭中，沒有王法，沒有人情，只有道理。離開道理而搬出世俗攻擊人的老套，根本便不配入議論之堂。如「算什麼，這是小學生的議論！」「他高明極了，他是一個博士，博士的話還靠不住嗎？」「馬克斯也好，牛克斯也好，總而言之，不及我們的孔夫子。」「你反對中醫，難道外國什麼都好，中國什麼都落伍嗎？」呵呵！我們對此，只能打哈哈而已。

十二、暴露弱點：對方弱點未暴露時，或暴露得未充分時，我們必須設法使之暴露，充分的

暴露，好成爲與擴大攻擊的目標。——當對方弱點暴露未到我們認爲充分程度時，萬不可遽行攻擊，因爲這樣，倒使他續發的弱點窩住了。等到充分（相當恰可）暴露的時候，然後予以痛痛一擊，他再想翻身，已來不及了。孟子就善用這個方法，例如孟子神農章——

「許子必種粟而後食乎？」曰：「然。」「許子必織布而後衣乎？」曰：「否。許子衣褐。」「許子冠乎？」曰：「冠。」曰：「奚冠？」曰：「冠素」曰：「自織之歟？」曰：「否，以粟易之。」曰：「許子　爲不自織？」曰：「害於耕。」曰：「許子以釜甑爨，以鐵耕乎？」曰：「然。」「自爲之歟？」曰：「否，以粟易之。」（以下起擊）

看他像審官一般，故意不即定讞，一步一步地誘出陳相的口供，等他畫了押時，然後翻過臉，擺出夾棍釘板，把驚堂狠命地一拍，可憐那位本來要作座上客的囚犯，登時弄個皮開肉綻，大呼救命！老人家可謂惡極毒極！

十三、動搖信心：凡是堅持這個理由的，必然對於這個理由有着信仰，等到他懷疑了，這信仰自然要動搖起來，此時再加以有力的推撼，他便不會再堅持那理由了。動搖信仰最好

是有着現成的實例。如：他相信他的兒子不會殺人，但事實現在他的兒子已經殺人了。這樣，不特信仰動搖，可能馬上歸於消滅。可是，現成的實例，不能隨便送到，除這之外，就是多方面的刺激。例如——

有與曾子同名族者而殺人。人告曾子母曰：「曾參殺人。」曾子之母曰：「吾子不殺人。」織自若。有頃焉，人又曰：「曾參殺人。」其母尙織自若」。頃之，人又告之曰：「曾參殺人。」其母懼，投杼踰牆而走。（戰國策）

十四、蠶蝕：這亦曰：「積小勝爲大勝」。我們在上面說過「爭取小結論」，所謂爭取小結論，就是要建立總結論的論據。這種小結論，最好是對方以爲承認了無關重要的。正因爲這樣，才可以輕輕搶到自己手上，等到應用起來，對方卽使覺得上當，但已噬臍無及了。例如孟子和梁惠王的對話——

「殺人以梃與刃，有以異乎？」

曰：「無以異也。」（小結論之母）

「以刃與政，有以異乎？」

曰：「無以異也。」（小結論）（總結論之母）

「……………如之何其使斯民飢而死也？」（總結論）

十五、緊密：緊密是使對方無置喙的餘地，無翻身的餘地。每個字都經過腦子磨鍊而出，一發則針針見血，咄咄迫人，布局則如常山之蛇，擊首則尾應，擊尾則首應，擊中則首尾俱應。使對方陷入重圍，如陸遜的走入八陣圖。且把本篇開端時所引子產一番答辯來說明——

（一）針鋒相對——（他，代表士文伯責言，我，代表子產答辯）

他：「無若諸侯之屬，辱在寡君者何。」（顯出驕誇）

我：「以敝邑褊小，介於大國，誅求無時，是以不敢寧居，悉索敝賦，以來會時事。」（打擊他的驕誇）

他：「是以令吏人完客所館，高其閈閎，厚其牆垣，以無憂客使。」（自謂對客使已盡責）

我：「諸侯舍於隸人；門不容車，而不可踰越，盜賊公行而天癘不戒；賓見無時，命不可知。」（否定他論據）

（二）理由充分——

他：「今吾子壞之，雖從者能戒，其若異客何？……若皆毀之，何以共命？」

我：「逢執事之不閒而未得見，又不獲聞命。未知見時，不敢輸幣，亦不敢暴露。其輸之，則君之府實也，非薦陳之，不敢輸也；其暴露之，則恐燥濕之不時，而朽蠹，以重敝邑之罪（理由）。……門不容車，而不可踰越（證據一，這是實證）；盜賊公行而天癘不戒（證據二，根據他所說的）；賓見無時，命不可知（證據三，是實證）。」

（三）杜絕反攻或逃脫——

（1）反攻可能的設想：可以再爭辯之點爲「客館」的程度問題。譬如，「要怎樣才算無虧客使呢？」這個就很難拿出一定的標準來答覆。

杜絕的方法：拿他所不敢反對的祖宗故事給他做標準，「僑聞文公之爲盟主也……」一段。這，又是言外之意的罵法。

（2）逃脫可能的設想：「因魯喪所以未之見」。

杜絕的方法：「雖君之有魯喪，亦敝邑之憂也。」（而且用這話來滿足「賓見無時，命不可知」的論據）

〔3〕藉口可能的設想：恐怕他會藉口「怕的是要賠償，所以力辯」。

杜絕的方法：「若獲薦幣，修垣而行，君之惠也。」這話是多麼大方，卻是暗擊晉國的不大方。似在說：我們「悉索敝賦」而來「薦幣」，非不「憚勤勞」，但在勢這一筆錢「不敢」慳省，你晉國位居盟主，卻這樣鄙吝，把「諸侯舍於隸人」。難保你還吹怪責我們毀牆，爲的不是怕花一筆修理費。若然，則我們大可以賠償，即使你沒有開口，我是明白了的。——這弦外之音，使晉國臣聽到，怎樣地哭笑不得？因這一席話，有分教趙文子認錯不迭，叔向贊歎不置。雄哉辯乎！

十六、深入：深入，是從深刻的觀察，顯出理由之所在。例如孟子——

鄒與魯鬨。穆公問曰：「吾有司死者三十三人，而民莫之死也。誅之則不勝誅，不誅，則疾視其長上，至死而不救。如之何則可也？」

孟子對曰：「凶年饑歲，君之民，老弱轉乎溝壑，壯者散而之四方者，幾千人矣。而君之倉廩實，府庫充，有司莫以告，是上慢而殘下也。曾子曰：『戒之戒之，出乎爾者，反乎爾者也。』夫民，今而後得反之也。君無尤焉！君行仁政，斯民親其

上，死其長矣。」

己、攻法二（正常的）

十七、堂堂之陣：把自己的理由用堂皇冠冕，莊嚴正直的態度出之，所謂「詞嚴義正」是也。但還要審度場合和辯者的身分而定。假如這問題的性質嚴重，對方理由至無可救藥，羣衆情緒高漲，或辯者身份尊嚴，那末，我們便得扯起「弔民伐罪」，「爲民請命」的大旗，向敵人大張撻伐。例如呂相絕秦（左傳成公十三年）是。

而所謂「詞嚴」也者，並不只是「罵倒敵人」；「義正」，也不一定不講技術。如——

「……君之視臣如犬馬，則臣視君如寇讎！」

「以若所爲，求若所欲，是緣木而求魚也。……緣木求魚，雖不得魚，無後災，以若所爲，求若所欲，盡心力而爲之，後必有災！」（孟子）

它一面是詞嚴義正，而一面則有入情入理的內容，生動的手法。

十八、反攻：對方向自己攻擊的時候，不能不起而反攻。反攻須機敏鎮定，抓着對方所持理由要點而反擊之（例如上述子產答辯）。它有應戰的反攻，有攻勢的反攻。且引幾個通例——

（一）（孔文舉故事）……太中大夫陳韙後至，……韙曰：「小時了了，大未必佳。」文舉曰：「想君小時，必當了了。」（此之謂「請公入甕」）（世說新語）

（二）晏子使楚。晏子短，楚人爲小門於大門之側而延晏子。晏子不入，曰：「使至狗國者從狗門入。今臣使楚，不當從狗門。」……見楚王。王曰：「齊無人耶？」晏子曰：「齊之臨淄三百閭，張袂成帷，揮汗成雨，比肩繼踵而在，何爲無人？」王曰：「然則何爲使子？」晏子對曰：「齊命使各有主。其賢者使賢主，不肖者使不肖主。嬰最不肖，故宜使楚耳。」（此之謂「將計就計」）（說苑）

（三）……荊王與晏子立語，有縛一人過王而行。王曰：「何爲者也？」對曰：「齊人也。」王曰：「何坐？」曰：「坐盜。」王曰：「齊人固盜乎？」晏子反顧之曰：「江南有橘，齊王使人取之而樹於江北，生不爲橘乃爲枳。所以然者何？其土地使之然也。今齊子居齊不盜，來之荊地而盜，得無土地使之然乎？」（此之謂「以牙還牙」）（說苑）

十九、追擊：當對方陣勢動搖，敗徵已見，那時我們就得發揮火力，實行追擊。追擊的目的，是使他無法逃脫，無法收容。例如孟子神農章（我們且師其法，理由正確否，另一問

題）——

（1）「以眾易械器者不爲厲陶冶……且許子何不爲陶冶？……何許子之不憚煩？」曰：

「百工之事，固不可耕且爲也。」（敗徵已見）

（2）「然則治天下，獨可耕且爲歟？」（正面主力反攻）

（3）「有大人之事，有小人之事……天下之通義也。」（一追）

（4）「當堯之時，……雖欲耕得乎？……而暇耕乎？」（再追）

（5）「堯以不得舜爲己憂，……亦不用於耕耳。」（窮追，以下一步緊一步的窮追）

（6）「吾聞用夏變夷者……亦異於曾子矣。……亦爲不善矣。」（俘虜）

（7）「從許子之道，……惡能治國家？」（繳械）

但這種追擊法，我覺得不可常用。因爲敵人在主力消滅之後，已成無再反噬能力的落水狗，此時宜用縱之之法（當然，主力尚未完全消失之前，或無再擒把握，是不能縱敵的），使其自攻，或投降。（兩者在下分別說明）

二十、使敵投降：陣上的最高目的在使敵投降。所謂「殺人亦有限，列國自有疆」。故未戰而謀所以「不戰而勝」，既戰則求所以「去逆效順」。關於這，孟子有一番很好的道理

：「逃墨必歸於楊，逃楊必歸於儒，歸斯受之而已矣。今之與楊墨辯者，如追放豚，既入其笠，又從而招之。」「既入其笠」，就是無反抗能力，今又「招之」（縛其足），即使我們的論敵是豬伯，也必不會帖耳無聲。蓋無反抗能力者，勢也；思反抗者，心也。不消滅他心裏的反抗，不能就算是勝利。然而，孟子雖然這樣說，但他並不能夠這樣做，「楊氏爲我，……墨氏兼愛，……是禽獸也！」這樣的攻擊法，根本就永遠得不到敵人的降服。使敵人降服的方法，在這裏，我們發　一個很好的原則——

「當我希望別人接受一個新理想，並且對於這個理想有所作爲時，第一要注意的是：用他們自己的經驗來解釋給他們聽。」（J. Mogan著馭人策略）

庚、攻法三　（奇變的）

孫子所謂「奇正相生」，「因利制權」，攻法的妙用就在這裏。論戰有如戰陣，勝在善變，惟「運用之妙，存乎一心」，這裏且舉幾個參考的例，不能一一概括其法也。

廿一、迫：迫是用重力壓迫，使他不能不承認我的理由，並且，迫出不能不這樣的結論（大法有類於圍剿）。例如——

「王之臣，有託其妻子於其友，而之楚遊者，比其反也，則凍餒其妻子，則如之何

？」王曰：「棄之。」（造勢）

曰：「士師不能治士，則如之何？」王曰：「已之。」（蓄勢）

「四境之內不治，則如之何？」——（迫）

這樣迫法，當然要迫出一個對方不能不承認像「棄之」「已之」一樣的結論出來。不過，迫有一個必要原則，是「適可」。要是迫之太甚，就要像這個例的「王顧左右而言他」了。

廿二、誘：誘是由淺入深，由遠而近的把對方引到自己的陣地而出擊。但這方法好像是釣魚，如果魚發覺你的餌是危險，那就失敗了。所以，開始要平之又平，淡之又淡。孟子是一個善用這個方法的人，像「殺人以梃與刃，有以異乎？」和剛引的一個例，也是誘法。還有一個更妙的（這方法是誘迫並用，（　）裏是作者解釋）：

孟子之平陸，謂其大夫曰：「子之持戟之士，一日而三失伍，則去之否乎？」（他不能說否）曰：「不待三。」（入彀）「然則子之失伍也，亦多矣。（針對「不待三」）凶年饑歲，子之民，老羸轉於溝壑，壯者散而之四方者，幾千人矣。」（佯擊）曰：「此非距心之所得為也。」（距心的不受擊，是孟子料到的，孟子這一擊

，依然是誘，誘他到卜而不能不受擊之處，故這一擊，叫做佯擊法，曰：「今有受人之牛羊，而爲之牧之者，則必爲之求牧與芻矣，求牧與芻而不得，則反諸其人乎？抑亦立而待其死歟？」 正擊。迫到他不能不受擊。所以要他低首——）曰：「此則距心之罪也。」（這是距心所不能不承認，而又樂於承認的，因爲孟子應用了使人「避重就輕律」。——因爲一、距心這個罪有更大的負責者分負了，不是他一人担當；二、兩個罪揀一個，人們常常是如此的。所以，迫人承認的方法，最好是用「避重就輕律」。而這裏所謂重，不妨是假設的，這就是誘。譬如要人承認「抽紙煙會把衣裳燒穿」，那你可以說，「抽紙煙的不愼，有時簡直可以把房屋燒掉，小之把衣，燒穿的，却是常事。」那末，擁護抽煙論者，他會說：「燒穿衣裳則有之，燒掉房屋，則未免過慮了。」善用這方法，在爭取小結論時，是很有效的。）

廿三、姦：姦是把他的意思作別的解釋而他又不得不承認，而且樂意承認。——這有類於强姦。大概這種別的解釋是好的方面居多，如果有人提出「安全第一主義」，你指它不啻是「貪生怕死主義」（即使它骨子裏是如此），他必然拚命反對。因爲「貪生怕死」，

在社會共認裏面是不相容的。許多犯幼稚病的辯者，往往圖一時痛快，直截地把自己所不滿的理論斥爲「漢奸理論」，「失敗主義」，「胡塗」，……結果，就形成了意氣之爭。故不如把「安全第一主義」替他解釋：「對的，我們所要求的是安全，但這決不是苟安的安，瓦全的全。因爲要求安，所以我們不怕危險；因爲要求全，所以我們不怕犧牲。安全第一主義是這樣的。」這樣解釋，他不但不反對，而且要樂得承認，不但樂得承認，而且會說他原來的解釋是如此。孟子牽牛章裏面有一個很好的例——

「……曰：「是心足以王矣。百姓皆以王爲愛也，臣固知王之不忍也。」（此亦是避重就輕律的應用）……「無傷也，是乃仁術也，見牛未見羊也。」（此亦把自己意見移植於別人心裏之一法）」

你看他把齊宣王以羊易牛的一個小小故事解釋得多麼好，無怪乎齊宣王快樂得一則曰「然」，再則曰「他人有心，予忖度之，夫子之謂也」了。其實，齊宣王何嘗是這樣呢？然而齊宣王那裏知道他已經墮入了孟老大的圈套之中呢！由這裏，可以找出關於這方法的原則是：一、從好的方面替他設想，二、把他的拉到我的方向來。明乎此，可以玩弄天下強者於股掌之上矣。

廿四、壓：我們在上面說過，要使對方受到「啞子吃黃蓮」的苦頭，最好是用他所不敢反對的理由來作武器（即不可爭的理由）。有這樣一個笑話：兩個做戲的，平日很不對，有一次，排到他倆扮演戲中的兩父子，這樣一來，其中的甲便要叫其中的乙做爸爸了。可是甲不服，還要怒目相向。結果，那一場戲弄糟了，但甲則因爲破壞了規矩而受到責罰。由這看來，凡是可以限制對方的自由的東西，我們都可以拿來利用。這方法就是高壓政策——大帽子高壓政策。例如上引的子產答辯中的「僑聞文公之爲盟主也」至「而亦不畏燥濕」一段，屈完對齊桓公的「君若以德綏諸侯，誰敢不服，君若以力，楚國方城以爲城，漢水以爲池，雖衆無所用之」，就應用這個方法。類乎這個方法的是「借重」，借重別人的話，——有信仰地位的，對方所持以爲標榜的，無論是古今中外都可以。

廿五、給她一面鏡子：醜者不自知其醜，以爲西子不若也。那你最好是給她一面鏡子。除非她對着鏡子故意把眼睛緊閉，不然，那鼻子旁邊一粒雀斑，臉上一個大疤，不會而且不能否認的。這叫對照法。還有一種反映法。對照是把對方所提出的倒轉過來，使兩方對照；反映是從對方所提出的照出它的原相。這兩種，都可以使僞惡無所逃形。例如——

對方提出反對民主政治，說：

「人民沒有政治能力，不能讓他們參加政治。」

於是我們反駁說：

（1）政治能力，是從參加政治而來的；正因爲要人民有政治能力，唯一的方法就是讓他們參加政治。」（對照）

（2）「人民沒有政治能力，唯一的原因就因爲他們沒有參加政治；不讓他們參加政治，就是不讓他們有政治能力。」（反映）

廿、給他一條窮途：從前一個故事，阮籍走到窮途，大哭而返。人不走到窮途是不會廢然思返的。這方法，就是指出他的走不通的道理，使他自己另尋別徑。例如——

「來年秦復求割地，王將予之乎？不予，則是棄前資而挑秦禍也；與之，則無地而給之。」（戰國策，虞卿議割六城與秦篇）

廿七、讓他自攻：揭子宣說：「勝天下者用天下，未聞己力之獨恃也。」這句話，我們可以拿來作爲用敵的原則。單靠外力壓迫而起的變化，那變化依然是可以再變化的，惟有內心所起的變化（是外在因素通過內在因素的說法），才不易再變化。而內心所起的變化，也特別加速。這就是通常所謂「覺悟」。投降，不一定是覺悟，因爲投降多般是迫於

勢，而覺悟則完全衷於理。怎樣使人覺悟呢？主要是使他自攻（或曰自訟，自擇）。這方法最好是暗示。——用新的感覺暗示他，使和他的舊有感覺起着鬥爭。這本來是很普通的道理：「年少知愛父母，知好色則慕少艾」。這完全是一個「知」字的作用（審美的作用），「知」就成了他內在鬥爭的外來因素。我們所適用的，就是這個很普通的道理。應用這個道理的時候，第一個原則，是先把握着對方的觀點。因爲自己的觀點，是招納與容許新的感覺的根源和竅子。——比方，我現在正寫着這本雄辯術，我的觀點正伸着許多觸鬚去找尋四周屬於這類的新感覺，一碰到了，自然要把它吸收進來。吸收之後，便是考慮，考慮便是新知與舊知的鬥爭——自訟。自訟的結果，如果新的感覺戰勝了，便成立一種覺悟。第二個原則，是要使新的感覺戰勝起見，故意指出許多相類的路子，作爲應走路子的陪襯，使他從比較中去自己選擇。這是說服人所不可不知的。例如

——

（一）劉貢父嘗造介甫，值一客在座獻策曰：「梁山泊決而涸之，可得良田萬餘頃。但未擇得便利之地貯水耳。」介甫傾首沉思曰：「然安得處所貯如許水乎？」貢父抗聲曰：「此甚不難。」介甫殷然以爲有策，遽問之。貢父曰：「別穿一梁山泊，則足

以貯此水矣。」介甫大笑乃止。（涑水紀聞）

（二）我們束手待斃呢？還是奮起抗戰呢？還是向敵投降呢？抑是不戰不和呢？

廿八、小題大做：這就是把目標擴大作射靶的辦法。有許多被人們認爲毛細的問題，而它却往往關係到不知幾百千萬倍的範圍上去，這自然非把它擴大起來攻擊不可。同時，我們要捉着對方的小破綻，使它成爲大漏洞，又非如此不可。有一個故事——

張乖崖爲崇陽令，一吏自庫中出，視其鬢傍巾下有一錢。詰之，乃庫中錢也。乖崖命杖之。吏勃然曰：「一錢何作道，乃杖我耶？爾能杖我，不能斬我也。」乖崖援筆判曰：「一日一錢，千日一千。繩鋸木斷，水滴石穿。」自仗劍下階，斬其首，申臺府自劾。（鶴林玉露）

廿九、趣，味，力：這是有可賞的趣，有可玩的味，有可驚的力，這就是所謂「幽默」吧。我們攻擊敵人，有時用大炮猛轟，有時用機關槍掃射，而有時卻輕輕投他一粒石子，也許這一粒石子要比大炮機關槍厲害。上面所舉劉貢父挖苦王安石那一個例子就是。古時東方曼倩之流，就慣用此法。在過度緊張或情緒昏倦的時節，用這來紓緩一下，或者提醒一下，是很有用處的。不過，如果流於謔而虐——使人難以下場的尖酸刻薄，那就會

給人懷恨了。如果流於鄙俚，也就會給人賤視了。駁人策略裏面有一段這樣的故事——

柯律支任麻薩朱色州議長時，有一位議員給同僚罵了一聲「滾開」，大爲惱怒，直趨議長席，憤憤地說：「卡兒，剛才某人對我講的話你聽見了沒有？」議長不動聲色地回答：「聽見的。但是，我已經查過法律書，你可以不必『滾開』的。」

三十、孤注一擲：當辯論時往往碰到一些冥頑不靈或嬉皮涎臉的對手，不和他辯既不行，和他這樣纏下去，實在誤乃公事不少，在這樣情景之下，我們只好出於「孤注一擲」的斷然處置。「孤注一擲」的意思，是最後一拚。曹沫的刼齊桓公，藺相如的刼秦王，是歷史上的好例。我們應用這個原則時，一個方法是把最後的理性使出，一個方法是使出最昂貴的軍火——怒。對於「沒有理性」的人，本來是很難辯論的，但是我們如果爲了政治上的使命，不能不經過這個方式，於是只好作有計劃的發怒——理性的發怒。什麼是理性的發怒呢？它是戰略的。例如：拿破崙在意大利打了勝仗以後，他要强迫奧公使接受他的條件，故意把花瓶摔在地上，使那猶豫了幾個星期不決的奧公使怕得屈服起來。（見駁人策略）但用這個方法時，必須估計得煞有把握，否則會招致難於挽回的失敗。

辛、穩紮穩打

「紮硬寨，打死仗」，意思所指是進可以攻，退可以守。我們把這個意思，想用下面幾個方法：

計一、緩衝：緩衝的作用，如上面所說的承認對方提出無關大體的論證是一個；解釋「避重就輕律」時所說的又是一個。這無非是想於交戰中得到迴旋的餘地。由上面兩個作用，產生一個方法是外衛式的緩衝；還有一個是退守的緩衝。這方法是怎麼說？前者用俗語來說：「瞞天撒價，落地還錢」，後者用軍語來說：「第二道防線」。

譬如（一）——

目的：借五十塊錢。

提出：借一百塊錢。

譬如（二）——

第一目的：借五十塊錢。

第二目的：借三十塊錢。

故：（一）我們向對方提出要求時，不妨比我們原定所要爭取的總結論高些。因爲這樣，才可以有讓步的可能（眞理辯爭，本來無所謂讓步的，但我們之所謂讓步卻是遷就事

實的技術）。（二）我們要承認，每一種鬥爭的成功，決不是一蹴可幾的，故爲了當前的環境限制起見，我們應有第二道防線布置之必要。這所謂「不得已而思其次」的辦法。在戰略的運用上，這方法剛剛是一種「備」。備者虞也。孫子說：「攻其無備」，「以虞待不虞者勝。」揭子宣兵經也說：「我可以此制人，即思人亦可以此制我，而設一防。我可以此防人之制，人亦即可以此防我之制，而思一破人之防。我破彼防，彼破我防，而又設一破彼之破。彼破既破，復設一破乎其所破之破，所破既破，而又能兩我所破，以塞彼破，而申我破，究不爲其所破。」這即告訴我們要有多重的準備。例如我們在書裏常見的什麽「上策中策下策」等是。

要應用第二道防線這個戰術，最好是利用第三者的方式（這第三者是表面的第三者，人們是往往尊重第三者意見的）。例如——

「我以爲借五十塊也許不行，但三十塊總可以商量的吧？」

卅二、緩兵計（亦曰解圍）：這是濟一時倉卒不及應戰的妙法。譬如對方提出質問，在一時未籌思得適當答辯之前，便應該怎樣呢？啞場則會引起別人的輕視，並且使對方知道你沒有準備。當然，勉強的起答，更能招致莫大的差池。據說有某外交家在這樣的

窘境中，他不慌不忙地從懷裏掏出一盒雪茄，開盒，取雪茄，放雪茄在口，再取燐寸，划火，吸煙，就在這幾種動作的必經時間中，做了他答復的構思的機會。有某先生當着這樣時，他裝作不甚了解對方所說的表情，「請你再說得清楚一點，我還要更明白你所說的意思哩。」就在對方重述的時候，給他一個好好的準備餘地。這兩種做法，都能避免痕迹，從容應敵。

卅三、修正：還是補救失言在前的辦法。當我們一發覺在前所說的話有毛病的時候，必須立刻找個相當的機會去修正它，才不致給對方做攻擊的把柄。但所謂修正，也不能够露出馬脚的，最好是用「補充」或「申說」的說法。「我剛才所說的……一點，應該加以補充的」，或「……應該加以申說的。」同一陣線的同志對於同志所提的，也可以這樣。還有，當我的話給對方攻擊的時候，也可以應用這個方法：例如——

「我的原意不是這樣的，而是……」

「某君把我的意思誤會了，我的原意是這樣的。……」

這是一個「臨陣逃脫」的妙計。但，如果有經驗的對方在攻擊之前已經得到你的答復認是，那就不能用這個方法了。也許還有機會說：

「某君依然不十分明瞭我所說的眞意……」

相反，我們提防對方狡脫的方法，應該是當有要攻擊對方重要的論證時，先取得他的答是。不過，假如他所臨時修正的有利於我們的要求時（指有屈服的傾向），那是歡迎之不暇呢。

卅四、不肯定的肯定：這妙處一是表示謙虛的態度，一是萬一站不穩的時候還有退步的可能。這方法的應用是怎樣呢？在歸論未到結論之前，我們所用的斷語，是要避免「當然」「非這樣不可」「無疑」等肯定語，（但到了有決定性的時機則不然），我們所常用的是：

假如我的觀察不錯，則……

也許是這樣……

我以爲……不知對不對。

這問題有人以爲這樣……現在拿出來作個參考。

假如有人這樣說……你覺得怎樣？

同時，當我們提出一個新理由時，最好先用試探方式，如形勢屬佳，才可以大放厥詞，

不然，便趁早收兵，或想過另一方法提出。

壬、質問和答辯

質問和答辯，正如舊式打武的招架還架，在辯論場中；是這樣一個一個回合打下去。這可以說是基本的戰法，所以我們有特別提出講究之必要。

卅五、質問：我們在上面提到過質問的妙處。妙處在阻延對方的攻勢，孫子所謂「佚而勞之」「致人而不致於人」的辦法。（所謂爭取主動，保持主動）還有的妙處是擱着對方閃避的去路，使他不能不帶傷應戰，醜態畢露。（質問和發問的差別，發問是尋常性的，而質問則帶有嚴重性），因此，質問的方法原則有三：

（一）問題是對方所難於答辯的；

（二）咬着對方閃爍不定的論證不放；

（三）安排陷阱，使對方上當；

質問的態度最好是裝作不了解。

卅六、答辯：有問必答，這是辯論必守的通則。除了辯詞應有的條件之外，還應該注意的：

（一）碰到惡意質問的時候，以善意的態度報之；

（二）照應中心，立穩陣脚，不給對方迷誘出岔；

（三）隨答隨反質，使對方變爲被動。

（四）自質自答，使對方失却質問機會。

以上所舉三十六端，大致可以包括應用諸法。不過，我得告訴同志們：實踐是方法（技術在內）的證驗器，故一切書本上的指示，只是一些規矩，要做到熟而巧的地步，還是要經過多多的實踐。

四　筆戰

（一）什麼是筆戰？

辯論除了兩方面對面各逞口舌之外，還有兩方各揮大筆，憑刊物作壇場，我往你來的，這就是筆戰。兩者表達的工具雖有分別，其爲辯論則一。

凡是對於某一問題，發表自己一種主張的，它是論說文。論說文即是辯詞中的主辯陳述，它

的對方是虛擬的。對於某一事物內容採取一種批評態度的，它是批評文，或曰評論文。評論即是辯詞中的複辯陳述之一部，它的對方是被批評對象之相反部份理由或相反意見的另一批評者。對於某一些人勸誘或忠告的是勸導文，即是主辯陳述，對方是誘導的對象。此外就是表示贊成或反對某一種主張，或答辯別人反對自己的主張的爭辯文，它包括辯詞中的全部。筆戰最主要的是這一種，它有着明顯的對方。

筆戰和口戰的表達最大不同之點，是表面上筆的措詞，和口的措詞。換言之，一是用字，一是用聲。而其內容上言詞的組織，方法的應用，則是一樣的。筆戰固然沒有人體的姿態表示，然而它却可以從字裏行間見之。

筆戰比口戰來得較易，因為：一、有固定的書面，不須記與憶，不怕聽不清楚，不怕對方狡賴；二、有思索斟酌的從容餘地；三、筆戰比口戰效力來得廣，因為它有場外的廣大羣衆所共見。然而，筆戰也有比口戰困難的地方，因為：字寫在紙上，比聲散在空中要來得確定，如果說，「一言既出，駟馬難追」，則更可以說，「一字既出，駟馬難挽」，俗話不是有「一字入官門，九牛拉不出」嗎？歷代文字禍要比「偶語棄市」來得慘烈，就是這個原因。同時呢，在某種時期中，講話總要比較文字自由，這是大家所曉得的事實。還有，口講總比較直接，比較暢快，例如

當面商量一件事，總比較寫信商量一件事容易得到結果，而又要比寫信來得詳明。所以，根據這些，筆戰要特別想出打破這些限制的方法。

（二）怎樣作筆戰？

筆戰應用的方法和上面所說的口戰的方法是一樣的。所以這一段所說的，只是幾點屬於特殊應該注意的，而且又偏重於批評駁論這一方面。

檢討

在下筆之先，應把對方的文章（或他種書面）來一個仔細的檢討。檢討的方法：摘要點，究論證。

一、摘要點：

（一）把全文各段落依次摘由。

（二）把主要點，他所認爲精彩點，有力點等列出。

二、究論證：

（一）審究它合不合於邏輯規則，把不合的列出。

（二）審究它有無靠不住的例證，把靠不住的列出。

做過這一番工夫之後，然後着手擬定批駁稿案（照辯詞大綱擬法）。爲着穩健起見，我們可不憚煩地再經下列兩種工作：

一、先做對方的贊成者，想出贊成他或替他辯護的理由（這些成爲我們對於對方反攻的假想）。

二、向別人徵詢對於這個問題的意見，作爲參考。

作法

這裏僅僅提出幾點主要的：一、提出攻擊目標，二、擴大攻擊範圍，三、造成熱烈局面，四、發表。

一、提出攻擊目標：這等於舉出犯人的犯罪事實。因爲指出了犯罪事實，才可以判決罪狀，宣佈罪狀，聲罪致討。因此，通常辯論文的作法，在未提出攻擊之前，先須將對方的論證列出，使人一見，知道你所要攻擊的是什麼。例如——

「孟子曰：『人之學者，其性善』。……『今人之性善』。」（荀子性惡篇）

但有時對方所給我們的目標，不會十分明顯，而我們也有時爲了要把目標明朗化和擴大，便於攻擊起見，每採用下述方法——

「察其意……」

「豈不曰……？」

「他大概以爲……」

「照他這樣說法演繹下去，當然是人是哺乳類，居在陸上；猪是哺乳類，居在陸上；……是哺乳類，居在陸上；則鯨魚是哺乳類，也居在陸上了。一切的哺乳類，也居在陸上了。」

二、擴大攻擊範圍：上述把目標明朗化和擴大，只是從它本身來說，現在我們更要在大目標之下造成多的小目標，給我們去攻。所謂「多行不義，必自斃」「言多必失」是也。例如——

辯題是：「抗戰中應不應實行憲政？」我們就這個問題有計劃地提出下列的問題請對方（反面者）明白答覆，從他的答覆中去找尋我們的小目標。

(1)抗戰中不應實行憲政，應實行什麼政？

(2)憲政不應於抗戰中實行，應於什麼時候才實行？

(3)抗戰中不應實行憲政是絕對的抑或相對的？

(4)能不能把憲政適合於抗戰的實行？

三、造成熱鬧局面：假如我們要藉這個筆戰來發生一種宣傳的作用，則造成熱鬧的局面是一個有效的方法。有些宣傳家為要引起人們對於這一個問題的注視，和測驗人們對於這一問題的見解，往往故意假造對辯的局面，這可以說是「廣告的辯論」，這種辯論愈起勁，愈是引起人們的關心。方法是——

一、預備若干應說的話，在下次說（即開始時不一氣把駁論應有的理由傾瀉而盡。這在對敵的作用是保留後備的力量）。

二、引起（或裝作）第三者參加（在對敵作用上，有避免直接衝突，推責，主持公道的妙用）。

四、發表：辯論文字的發表，不能隨便的，最好先用反對的眼光來檢討一番，看有沒有可以被反攻的弱點。一篇有力的辯論文章，每每是經過許多次修正後的產品。

此外，文字要簡鍊顯明，非必要的話不說，怪僻的字句不用。

五　拿起我們鬥爭的武器

我們讚美雄辯者！我們準備着許多的言詞去向雄辯者致敬！我們相信：眞理將在他的蓮花舌底顯出璀璨輝煌的光彩，廣大的人類將在他的音樂般的旋律之下而感到光明愉悅，一切無恥虛僞黑暗的鬼魅，將在他的寶鏡火光之下而銷聲匿迹。

一個鬥士，他就是一個雄辯者；一個雄辯者，同時他就是一個鬥士。要爭取眞理，要爭取羣衆，要爭取敵人、我們要爭取鬥爭的成功，一定是：先爭取自己成爲一個雄辯者！

雄辯者每每關係到大局的興替。如古時魯國有了展喜，端木賜，便可以却齊孝公陳恆之兵而兩次安魯：鄭有了燭之武，便可以拆秦晉之盟以救鄭；齊國有了晏嬰，便可以折衝外交以懾楚。對社會：發揚正義，統一步驟，解除糾紛，教育學術，它都具有極大的功用，以至對個人，不但是政治生活。而於個人的思辨，精神，智識等等修養，也有它莫大的助力。

同志們，拿起你的寶貴的武器吧！

然而，同志們，這不是一個口號，我還得貢獻你們爭取這武器的手段

（一）從今天始去訓練自己

不難的，一切都不難！你可以這樣去進行訓練你自己：

一、多找些關於辯論性質的文章看（舊書如孟子，墨子，柳宗元諸辯等），揣摩它們的內容

作法。

二、在普通的對話當中，作爲學習機會的應用。

三、常常假設問題自己去作正反面的思索。

四、多參加討論會，從這裏可以吸收到許多經驗和偷得到許多實際方法。

五、先獻身於小問題的辯論始。

（二）集體的訓練

個人的學習，不如多數人的學習，尤其學習辯論，最好是採取集體訓練方式。這方法最先是找到幾個程度不相上下的同志，（最少三個人）來一個辯論會的組織。怎樣組織呢？

組織分兩種，一種是臨時的，即是有了問題，臨時約集同志進行辯論；一種是經常的，即是有一定的組織形式。這裏提出組織原則（臨時也適用）——

組織原則

一、有若干基本會員。

二、有負責人員：指導者，筆記員。指導者爲會外的先進者，於進行辯論時作評判者。筆記員爲辯論時之紀錄。在平時，有負責發函及整理經過紀錄的人員。

三、辯論時的主席輪流充任。

四、僅可能備供參考用的材料。

假設辯題

假設辯題，由指導者提出或由會員提出經過多人同意而採用。還有一種辦法是由本次會決定下次會的辯題。但它有幾個條件：

一、有趣味的。

二、能生出實際關係的（即如社會上當前發生的問題，或和會員生活有關的問題）。

三、有進行可能的（如會員的能力。最好是從淺易入手）。

學習進行

學習辯論的進行，一如上面「戰端和戰鬥序列」所說。學習的方法是：

一、正反面的成立：如果有兩個會的組織，則由共同所聘定的指導者指定兩會分任正面反面。如係同一個會，則由會員自認一面。初時以平均為原則，相當時期後則不必平均。同時，留出若干人不明白認定，預備為辯論時之某一方之偽裝者（偽裝者暗中向某一方認定）及第三者（羣衆）。

二、辯題確定後，由會公告於兩方。正面方接到辯題後，於限定時間內擬好主辯大綱的要領（條目不必）送達反面方（經過相當時期可不必這樣做）。擬定大綱計劃時，以該方之全體人員共同決定之。

三、發表主張時，本公開研究學術自由之態度，不局限束縛於特定之思想制度（不對外負責）。

四、為練習機敏起見，必要時指導員或主席得臨時宣布限制發言時間。

五、為使遵守一定辯論規則，或使認識優點弱題起見，指導者得於某一階段終結時指出，但以不暗示某方勝負為限度。在辯論終結時，指導者作一總述評。

寫至此，我覺得雄辯者偉大極了，怎見得？有詩為證——

一棒鑼聲出鼓旗　翻江倒海起神螭
九天風雨囊中物　十萬雲煙口裏詞
睥睨仇讎歸土芥　指麾衆類仗糖飴
由來碌碌成何事　顛倒羣倫是可兒

談話術

原书空白页

先來一席話

談話和技術

除非那人是啞吧，不然，他不會箝口結舌，一聲不響。因此，要傳達彼此的意見，最先，最簡捷的方法就是談話。

一般的談話無所謂術，也不覺得什麼困難，但我們如果要把談話的功用發揮到最高點，那末，我們就不應該隨便把談話看作吃飯睡覺拉矢那麼尋常。仲尼曰：「言以足志，文以足言，不言誰知其志？言之無文，行而不遠。」易曰：「言者尙其詞。」怎樣才可以「文」？怎樣「尙其詞」？還就是術，就是有它的困難。

因爲，談話的最高功用如同談話的目的不止是僅僅要做到傳達彼此的意見，而且要做到因我的意見的傳達而達到對方意見的被說服。所以，談話已經成爲互相說服的一種工具。

「孔子見子桑伯子，子桑伯子不衣冠而處。弟子曰，「夫子何爲見此人乎？」曰，「其質美而無文，吾欲說而文之。」孔子去，子桑伯子門人不說曰，「何爲見孔子乎？」曰，「其質美而文繁，吾欲說而去其文。」」（見說苑修文）像這樣的例，在春秋戰國裏面。佔着和戰爭紀錄一

樣的篇幅，差不多每一個從事政治活動的人，都得講究這一套。孔門不是還特設言語一科嗎？所以，談話是說服的一種重要工具。

怎樣說服呢？即是談話的技術是什麼呢？設言語科的老先生告訴我們很好的原則：「夫談說之術，齊莊以立之，端誠以處之，堅强以待之，辟稱以喻之，分以明之，歡欣芬芳以送之，寶之珍之，貴之神之。如是，則說恆無不行矣。夫是之謂能貴其所貴，若夫無類之說，不形之行，不贅之詞，君子愼之。」（見韓詩外傳五）用近代語來說：「齊莊」「端誠」，就是敬謹誠懇公正的態度：「堅强以待之」，就是耐心爭取；「辟稱」「分」，就是明顯的譬解分析，使對方明白；「歡欣芬芳以送之」，就是調和對方的心弦，使他愉快，鼓舞；「寶之珍之」，就是不輕發一句話，不要有一句是廢話；「貴之神之」，就是一句話有一句話的力量，一句話有一句話的妙處。什麼是「無類之說」呢？即俗所謂「無稽之談」；「不形之行」，即隱晦不易見的事；「不贅之詞」，即使人不能參加意見的話：這些，都足以使人不易相信，不易明白，不易悅服的。於此，可見談話技術的輪廓和它的重要。

比方：甲向乙說：「這本書不好。」丙向乙說：「這本書你覺得怎樣？」甲的說法是絕對的，使乙沒有置喙的餘地，而丙則否，他要聽取乙的意見。或者說：「我覺得這本書不好，你以爲

怎樣？」這說法是相對的，卽是不認爲自己的意見是絕對，而另一方面則尊重乙的意見。這就是我們所謂談話技術的一個例。談話是對流的，這道理，我已經在演講術裏面提到，換言之，談話的方法是「兩商法」，否則就是命令或者訓話。於此，我們又可以見到談話技術的運用法則。

合而言之，我們所謂談話，是一種有意的向對方講話，故它需要技術。

善於講話的人，他就是一個善於運用生存武器的人，他能够盡他的武器去征服四周的仇敵，建立四周的友好，而成就他的事業。相反，一個不善於講話的人，卽不費恨終天，也必到處碰壁。所謂「一言興邦，一言喪邦」，這說法一點也不會過分。

談話和宣傳

有意的講話，用老方法來說，它包括游說，諫諍兩種。游說是向對方提出自己的意見，使他接受：諫諍是根據對方的言行，而予以勸說，使他折服。合起來，它就是宣傳。所以，談話在宣傳裏面，佔着一個很重要的地位。

我們說過：「我們要普遍文化，在今天很應該從大衆的耳朶着想。凡是懂得聽，懂得話的人，使他都有享受文化的機會。」因此，我們也曾推崇過演講的功用，可是，演講的機會不一定有，演講不一定能够透澈，演講無論怎樣不能讓聽者痛快地傾吐意見，演講的聽衆範圍很廣，話題

却極單純，……要彌補這些缺憾，於是我們再要提出一個談話。當然，談話不是宣傳裏面的獨立動作，但它自有其必要和便利。如：談話可以隨時隨人隨地進行；它沒有故意宣傳的痕迹；假如在演講中發現某些游移分子，可以繼續找他們談話；要注重某一個或某一些人宣傳，可以進行個別或若干人談話；談話比較演講親切，它可以探索民隱，可以考察對方的意見和要求。

宣傳的談話不外分爲：邀談，訪問，座談三種。此外還有個別的，多人的。但無論那一種形式，它必須具有如下特質：

一、不作任何莊重的形式，極力使表面隨便平淡化。

二、雙方在同等地位上作交換意見的商談。

要形容這特質，「促膝談心」這一句話可說是最恰當。必如是才可以你一言，我一語地了無障礙由盤古初開扯到抗戰必勝，建國必成。

同志們，談話雖是小道，然而許多大事情，多由這樣的小道成功起來的。有人以爲拿破崙之進軍意大利，他一大半的勝利，是由於他說話的魅力而得到，這絕不會誇大，在我國歷史上，「憑三寸不爛之舌，旋乾轉坤」的，更是數見不鮮。同志們，磨礪你口舌的戈矛，握着你戰勝的武器！

二 先決的原則

談話既然是「有意」的，因此它必須作有計劃的準備；同時它既然是有「對方」的，也因此要明瞭一切的客觀條件。換言之，談話是採取不一定的方式方法而進行達到所定的目的的任務。從這裏，我們可以提出三個問題：一、對什麼人講？二、在什麼時地講？三、用什麼態度？下面，是這三個問題的答案。

（一）一般的法則

最大的根據

我們最大的根據，就是對方的一切，有了根據，才不致隔靴搔癢，無的放矢。這一切，不但是表面可以見得到的。尤其是他隱藏着的特性，內心傾向。因此，我們在準備以至進行當中，須有不斷的注視考察，這樣，才能够把整個對方把握到手上。

還有，把握着一般人的力量，最大的要算是利害和需要。這是兩個顯明的擺在我們眼前的漏

洞，能够找着他這兩個漏洞而布置你的網罟，魚一定就是我的。從來游說之士之所以成功，大半得力在這一點。

此外，「通過感情達到理智」，在任何說服技術裏面，它都成爲最高的法則。這不但說有了感情，便一切都容易說，並且說我們在運用上都得拿感情來做主要的色素。

多種的方式

這是說，我們要有多樣的變化，從變化中見到我們的妙用。蘇洵在諫論中說：「說之術可爲諫法者五：理喻之，勢禁之，利誘之，激怒之，隱諷之……理而喻之，主雖昏必悟；勢而禁之，主雖驕必懼；利而誘之，主雖怠必奮；激而怒之，主雖懦必立；隱而諷之，主雖暴必容。悟則明，懼則慕，奮則勤，立則勇，容則寬。」這五種方式，剛剛是指示我們一些很好的原則，即是，爲要使對方接受，最好是拿理，勢，利，激，諷這五種力量來運用。

理：有充分的理由，使他不能不折服。

勢：有引導驅迫的威勢，使他不能不降服。

利：有美滿的希望在前，使他們不能不樂就。

激：有熱烈的感情激盪他的心願，使他不能不動。

諷：有婉轉美妙的旋律，淶漓他的心情，使他不能不變。

這五種，大概是每一個說服動作都應該用得着的。

在韓非說難一篇裏面所見到難的三點：一、有以說之，二、能明吾意，三、橫佚能盡。歸根是「在於知所說之心，可以吾說當之」。解決了這些困難，直接就是獲得我們的效果。

應有的效果

怎樣「有以說之」呢？這是說，我們要有話柄。話柄是對方給我的。因此，一、多知道對方，二、多向對方發問，三、待對方提出意見後，才根據它而發表自己的意見。

怎樣「能明吾意」呢？這是說我們所用的方法。因此，我們要從他的特有經驗，熟習語法，而至他的口音，來作爲我們方法應用的範圍標準。

怎樣「橫佚能盡」呢？這是說我們所取的態度。所以不能盡言的原因，不外是對方拒絕，或是自塞其路。俗話說得好：「話不投機半句多」，所以我們做到的是投機。

總括的說，我們所應守的法則是：一、我們要拿對方所有的，和對方的弱點作根據；二、我們要有充分的理由，要看準勢，造成勢，要提示希望，要激起對方的心願，要運用美妙的方法：三、我們要收穫能說，能明，能盡的效果。

（二）不同的對象

「對什麼人講什麼話」，這是一個鐵則。因爲羣衆，個人，階層屬性，當時境況，他我關係等等，都有不同的內容，甚至相反的內容，所以，講法是不能一律的。如——

不同的人數

談話的對象是多數人，——談話會，座談會，無目的地閒談等，你首先要明瞭那一羣人的屬性，總意嚮，當時感觸，對你的印象等等，作爲發動的根據。

假如那一羣是農民，他們大家都同樣感到生活痛苦，同時也感到當前戰爭的威脅，或者他們正在注視到某一偶然發生的事故，那末，我們最好就拿這些爲題材，以逗起他們談話的興味。

假如在一個複雜的羣衆當中，我們便要找出他們共通之點，人類的行爲，心理，總有他們的共通所在，而當前的境況，也總有使他們共通的可能。如個人的行爲和羣衆的行爲不同，在同一環境條件下，大家都會起着同一的感覺是。我們便得從這一點去把握着同羣。其次，一羣人當中，總可找出一二典型人物，足以代表這一羣的，譬如當中的傑出者，我們便應對準他作爲主要對象，因爲說服了他，大致便是說服了這一羣。——可是，你必須同時顧到全體，最忌的是把一部

份人冷落了，常常會引起不幸的反感。

此外還有三點要注意：

如果碰着當中有少數頑固者，你不可僅僅使用自己的力量去克制他，而必須多方發動羣衆的力量去應付他。我們最有效的方法，是先取得大部份意見向我方集中，以作爲我的部衆。

如果當中有兩人以上發表意見，那末，我們應得促使成爲辯爭的戰線，而自己却居於裁判者的地位。促起羣衆自相辯爭，是對羣衆談話一個最成功的方法。

如果在人言龐雜當中，我們所應提防的是沒有中心，沒有結論。於是我們應造成隱然主動的地位，帶挈那漫無邊際的話海之流，泊到我們的碼頭來，——但如果我們對於這一個談話的作用，只是觀察，那末，就可以儘量促發他們沒範圍的自由發洩。

如果對象是個人，那自然要比對羣衆談話簡單了許多，但因爲一般人的心理往往對於一個事理不敢自個兒作主，他要看看大家相信否，才敢決定自己應該相信否，要是大家都說是，那自然沒有問題連他也不自不相信了。這是對個人談話的一點困難。同樣的原因，只有兩方彼此的意見，而沒有第三者的意見作爲旁助，因而對方會覺得這只是你個人的意見。這又是困難的一點。要打破這兩點困難，我們應該儘可能暗示這是大家的意見，這是大家同意的意見。

進行對個人談話，必須根據於他的特性和環境來適用我們的方法，這是向着不可抵抗的弱點進攻的方法。讓我在下面說明——

不同的特性和環境

鬼谷子權篇說：「與智者言依於博，與博者言依於辯，與辯者言依於要，與貴者言依於勢，與富者言依於高，與貧者言依於利，與賤者言依於謙，與勇者言依於敢，與愚者言依於銳。」這是說，我們說話要得體。蘇洵諫論說：「今有三人焉，一人勇，一人勇怯半，一人怯，有與之臨乎淵谷者，且告之曰：『能跳而越此謂之勇，不然爲怯！』彼勇者恥怯，必跳而越焉；其勇怯半者與怯者，則不能也。又告之曰：『跳而越者與千金，不然則否。』彼勇怯半者奔利，必跳而越焉；怯者猶未能也。須臾，顧見猛虎，暴然向逼，則怯者不得告，跳而越之如康莊矣。然則人豈有勇怯哉？要在以勢驅之耳。」這是說，我們說話要因勢。能得體，能因勢，則儘管對象如何不同，都可以一一運諸掌上。例如——

智識高深的——應該多說理，膚淺的話，他是不願意聽的。

程度低淺的——應該多舉明顯的事例，高深的理論，他是不懂得聽的。

頭腦簡單的——可以激，循循善誘是用不着的。

好虛榮的——可以動，大道理他是不愛聽的。

好誇大的——可以誘，你不能用表面的話使他接受。

沉默的——應該多方挑起他發言，不然，你將要在五里霧中摸索。

躁急的——應該簡單直捷，剌剌不休的長篇說明，他是討厭的。

頑固的——應該看準他最高興之點去進行轉變，硬攻只有碰壁。

憤怒的——應該儘管讓他發洩，表示同情他，否則火上添油。

游移的——應該作堅決的指示，平常的勸說，他不會變動的。

失意的——應該同情安慰鼓勵，這使他有「得一知己，可以無憾」之感激。

對我有信仰的——應該盡情地說，客氣話反而變成了一種疏隔。

（三）適宜的場合

時和地，在講話的根據中是有分別的。在現在而講過去未來的話，在這裏而講毫不相關的火星之事，都不會使聽者感到興趣。而且，時和地的關係，並不止這樣簡單。說苑臣術有過一個例；「簡子有臣，尹綽赦厥。簡子曰：「厥愛我，諫我必不於衆人中；綽也不愛我，諫我必於衆人中。」」這是地的關係。孔子說「時而後言，人不厭其言」，豈止不厭其言，當着對方正在高興

或正在急需的一剎那，往往一說便中。這是時的關係。具體點說——

時者金也

我們對於時間的利用有兩個原則：一個是趨時，一個是及時。時間永遠是支配着社會的，也永遠是支配着每一個人的。前者是指當前的社會傾向，後者是指當前的對方傾向。譬如抗戰求生存是當前社會所認爲的眞理，避免空襲求得安全是當前對方所有的企圖，如果我們的話題是抗戰，那便是趨時；我們向對方所談的是避免空襲的方法，那便是及時。從這兩個原則來求出我們利用時間的方法，可有幾種——

一、什麽時候講什麽話。所謂「此一時，彼一時」，這不是善變，不，這正是善變，然而這善變，卻不是反覆，因爲反覆只是惡變，壞變，而不是善變。梁啓超到了袁世凱稱帝的時候，却一反過去擁護帝制的主張而來一篇帝政駁議，人們不會說他是反覆，因爲這時間社會所公認的眞理是擁護共和，不是擁護帝制。要不然，梁氏仍然講着過去那一套，人們將視爲「不合時宜」了。善於說服人的幹才，他往往是拿時代的力量，作爲自己的力量。

二、不放過應說的機會。孟子所謂「雖有智慧，不如乘勢」，勢就是時勢，也就是機會。譬如汪精衛發表降仇辱國的艷電以後，跟着中央即發表一個駁斥的宣言，這是應說而勢不能不說的。又譬如汪精衛給他的主子罵了一頓，我們把它作爲宣傳的把柄，爲是應說而勢可以不說的。我

們所謂不放過應說的機會者，指的是那些應說而勢可以不說的說法。儘管它是一點點，可以作爲我們說話的憑藉的，都是我們的好機會。「喂，老兄，你看報有甚麼新聞？」當他看報的時候，也可以找出我們的時機，時機是隨時有的，只要你不輕輕「交臂失之」。

三、較合對方的鐘針。人們的時刻，往往像市上鐘錶的不一致，那末，我們的時間，要靠那一個作標準呢？在對方的鐘針，尙未較合到社會所公認的標準鐘之前，最好還是靠他所認爲標準的作爲我們一時的標準。這是說，我們要根據對方的時間，作爲我們利用的時間。第一、我們不能超過或者落後，譬如他此刻正在念小學，我們不能同他講大學的功課。第二、我們尤其不能違反，譬如他此刻正在忙於趕考試，我們不能拉他去看電影。人們的生活，心情，每每有着短時間內多樣的變化，因而我們也不能不有適應的變化去對付。

四、窺個空兒。在一個繁雜忙迫的場合裏面，我們一定要找一個講話的方便，這方便最少是對方有可以注意你的話的可能。一些笨拙的先生們常常當着別人開交不得的時候，不近人情地橫插入一把嘴，甚至像擄票般把人扯到另一所在去咬耳朶，這除了十萬火急的事情以外，是要不得的。惟有善看風頭的人，却並不這樣。他像瞄準一般，窺着空兒一到，他才馬上扳動發彈機，這樣，至少不會魯莽誤事。

五、最好的時機。我們常常碰到最好的時機。即如上述當着對方正在高興或急需的時候。還有呢，是我正在引起人們信仰的時候，其次，是大有容許我施為的時候。在這等時候，正如「風送滕王閣」，如果善於操縱，很容易得到百分之百的成功。譬如：對方正高興着研究社會科學，我對他討論社會科學問題；對方正感到解決物價問題的急迫，我對他提出平準物價的辦法；當我說得他頻頻點首的當中，馬上提出一個結論式的主張；當對方和我旅行或者在生活上有着密切關係的時候：這些，都使他容易入彀。

地者利也

還如同一個交易的市場，甲地可以賣香水絲襪，而乙地則只可賣粗麻大布，這叫做地宜，不合地宜的商店，惟有關門大吉。「魯人善織屨，妻善織縞，而欲徙於越。或謂之曰，『子必窮矣。』魯人曰：『何也？』曰：『屨，為履之也，而越人跣行。縞，為冠之也，而越人被髮。以子之所長，游於不用之國，欲使無窮，其可得乎？』」這是從當地需要來決定我們所用的種種。還有的是從當時環境來決定，關於這一點，我們要注意下面幾點——

一、把握地方性的現實性。最易使人感到親切有味的，無過於他最近接觸到的現實，而現實又無過於地方性。一張報紙裏面的地方新聞，往往會比國內要聞，國際消息來得使人關心。所謂

「君自故鄉來，應知故鄉事」，故鄉的故事，已經成爲人們趣味的中心。同時，地方性的題材，它本身含有很富足的助人了解的質素，和最足取信的例證。更有一點，鄉土觀念，在農業社會裏面，它常常可以作爲一種支配力的主要成分。因此，我們不能不適當地去利用這些。

二、把握特殊環境。我們至今尚不相信思維可以決定存在這種看法，因此，環境對於人類心理的影響，可以比成空氣對生命一樣的重要。孟子說得不錯：「居移氣，養移體」，「大哉居乎」！這個「居」，所指的當然是環境。例如宋高宗走到李師師家裏的時候，元緒公之流也可以和他打趣幾句，但是一到金鑾殿上，就非「王言如綸」，「誠惶誠恐」不可了。我們常常見到下野要人，喜歡買一兩本新書看看，也許願意接近一些講究學問的人物，但他過去或者未來，說不定就是杳禁新書，指斥講究學問的主角。無他，這是地位環境不同的緣故。其次，在私宇裏面講話和在大庭廣座之中講話，也大有分別。普通就有所謂「打官話」「私人傾談」的兩樣。我們要和他打官話呢？抑或要作私人傾談呢？就得注意地點這個問題。小焉者，甚至在游樂場中，休息室中，會客廳中，火車輪船中，都有它的特殊條件，因爲生活環境不同的緣故。

三、爭取有利地點。固然，我們隨地都可以進行談話，像廣東商場的拉上茶樓去「斟生意」，過去也有許多人在一燈如豆，烟雲繚繞當中，你一槍來，我一槍往地解決了天大的事情。假

如可能的話，找出一個適當的環境——地點，也許會收更大的效果。我們看舊小說不是常常有「此處非談話之所」這一句嗎？所以第一次大戰和議，法國老虎總理克利蒙梭一定要設法爭得以凡爾賽宮爲和會地點，這當然有着很大的妙用。什麼是有利的地點呢？它是可以發生有利的影響作用的、打個顯淺的譬喻：和尚寺裏講佛。

四、因宜制地。上面所說的不過是「因地制宜」，但我們更要有「因宜制地」的辦法。誠如上面說，我們是隨地可以進行談話的，即使沒有適宜地點，仍然要有適宜的講法。這怎樣辦呢？第一個辦法是「因時制地」，得到適宜的時機，無論什麼地方都行得通，詩經「期我乎桑中」的故事，不是很好的例嗎？第二個辦法是「因人制地」，有人喜歡到俱樂部去談天，也有人喜歡到茶館去談天，有人覺得「最難風雨故人來」，也有人以爲「班荊道左」十分有味，「聯床共話」很有意思。諸如此類，正不必給地點限制了我們的自由。

（四）必要的態度

對人的態度，等於一種光線，人們因爲接觸的不同而異其感覺。比方在嬌豔的晨曦樹底聽小鳥低唱；在銀白色月光婆娑樹影中間聽梵阿玲；或者在烈日的溪邊聽流水，滅了燈聽隔壁念「大

風起兮雲飛揚」，就一則會起着心弦的共鳴，而一則就會成爲疾首蹙額了。對於人們的感覺、態度和光線，一樣是一種强有力的力。

態度不是一定的，等於天有春夏秋冬，日有早午昏晚，時有陰晴風雨，要視乎什麼場合用什麼態度。但是無論怎樣用，它總不能離開它的基本——使人愛悅，使人敬畏這兩個出發點。這就是此刻提出的必要的態度。

使人愛悅

當我們對着好友的時候，總可以談個上天下地，了無顧忌，但一遇到了當中一個陌生人，尤其是那板起面孔的陌生人，就會起着「座上有江南」之感了。所以，使人愛悅的第一個條件是要有好友的態度——坦白。

假如有一位先生對你自負得了不起，你會覺得怎樣？至少你要不大舒服吧？相反，他樣樣表示對你尊重，那即使他說錯了，你也會原諒他。福爾摩斯對華生說：「這個，太難了：我姑且說說看，說錯了，請你指正。」這不是旣謙虛，又穩健嗎？大概善於講話的人，很少自以爲是的。「是不是？」「請教！」這些助詞，常常很自然從他的口裏流出　所以，使人愛悅的第二個條件，是應有謙虛的態度。

把人家的事情，當作自己的事情，是最討好不過的。即是說，我們要拿出一萬噸的同情，作

為買取十萬噸的同情的代價。他錯了，「不要緊，這不是你的錯。」「不要緊，還有補救的辦法。」從前莊辛說楚王，就用這個方法：「襄王曰：『寡人不能用先生之言，今事至於此，為之奈何！』莊辛對曰：「臣聞鄙語曰，見兔而顧犬，未為晚也；亡羊而補牢，未為遲也」」（戰國策）楚王當時所得到的慰安，是何等的大呢。所以，使人愛悅的第三個條件是同情。

公開認錯，是人類所認為恥辱不過的事情，尤其，當着衆人的時候。故一個說服性的談話，最好不要變為辯論，即是說，我們要極力避免足以引起辯論的問題。換句話說，我們所用的態度是誠懇地商量。所以，使人愛悅的第四個條件是和易。

使人敬畏

假如使人愛悅是一個好友，那末，使人敬畏就是一個畏友了。對付某種人，有時不能僅用愛悅的態度的，誠如墨子說：「言而近世，辭不拂忤，則見以為貪生而諛上。」（雜言）因此，我們應適當地露出使他敬畏的態度。怎樣使人敬畏？

一、明。什麼是明？當他口頭說，我表示知道他的心裏想。例如孟子對梁惠王說：「然則王之所大欲，可知已，欲辟土地，朝秦楚，蒞中國，而撫四夷也。」這麼一來，梁王口裏雖不明白承認，但心裏總不免要暗吃一驚。明，使對方不敢欺，但不到相當時機，是不能隨便使出的。孟子就是先裝一番糊塗，「『王之所大欲，可得聞歟？』王笑而不言。曰：『為肥甘不足於口歟？

輕慢不足於體貌？抑爲……」」

二、決。什麼是決？到了吃緊關頭，表示鐵一般的意志，使人不得不俯首帖服。如吳長晉盟之役，吳王對晉使說：「孤之事君在今日，不得事君，亦在今日！」對頭梗游移的人，有時用武斷的態度壓他、反而使他痛快首肯，因爲他們是不容許慢慢商量的。但我們必須把握到對方的弱點才可使用。

（五）不可抵抗的老軍器

我們有三個課題——必須解決的課題：怎樣使人願聽？怎樣使人愛聽？怎樣使人動聽？這裏有三種任何人所不可抵抗的武器，其一是因，其一是揚，其一是切身關係。任何方法技術，都不能離開這三種質素而成立，中國古時的縱橫術，最高明的也不過如此、能善用之，可以操縱羣倫，無敵天下。請看我的解說——

因

呂氏春秋：「善說者，因人力以自爲力，因其來而與來，因其往而與往。」

鬼谷子：「因其疑而變之；因其見而然之；因其說而要之。」這方法，墨子說難有很好的指示，這裏摘要用近代話把它介紹出來——

我們首先要解決的，是對方的意嚮所在，他愛的什麼，惱的什麼？在講話之前，必須明白。

分開解釋：

一、如果對方志在高名美譽的，你和他講利，他就鄙賤你，不願聽你的話了。同樣，他志在厚利的，你和他講高潔，他也不會有心聽你的話。還有，他表面表示高潔，骨子裏志在厚利：你用高潔說他，他表面上聽你說，骨子裏却不以爲然；你用厚利說他，他背後用你的話，但當面却不敢聽你。

二、說破，或無意中說破對方不可告人的秘密，或者指穿他表面的動作實則另有別的作用，這樣便很危險。

三、交淺言深，說得對，他不會有什麼感謝你：說得不對，他會懷疑你有什麼作用。

四、壞的人，你和他說好的話，他以爲你譏諷他。

五、他以爲只有他才曉得，但你表示你也曉得，那末，他會嫉忌你。

六、他不能做的，勉强他去做，他不能罷手的，偏要制止他，他會恨你。

七、你和他說他的重要幹部，他以爲你離間他們；和他說他的下級，他以爲你窺探他，作置會重於他的下級的張本；和他說他所鍾愛的，他以爲你藉此爲進身之階；和他說他所憎惡的，又

以爲你試他眞相。

八、你說得直率簡單，他以爲你沒有學問；說得瑣碎，却嫌你糾纏；大槪說說，他以爲你不詳盡；縱談無忌，却嫌你不識體統。

要打破上述八點困難，便應：

一、他內心覺得自己有不對，你要用好話來替他粉飾。譬如他覺得自己好色是可恥的事，那末，你說，「不要緊，昔者太王好色。」（孟子）

二、他意嚮是爲了某種自私，你應該拉他合於公義。譬如他要個人的安全，你可以告訴他要得到個人的安全，必須先有大衆的安全。

三、他想做這件事，但又不大堅決，你應該告訴他做是怎樣好，怎樣易。他不想做這件事，但也不大堅決，你應該告訴他那件事怎樣的不好。

四、他喜歡矜誇自己的長處智能，你可以多多給他表暴的機會，他問你，你詐作不懂，讓他得意忘形，傾箱倒篋。

五、要提出公私相存的話使他聽，那末，表面說的是公益，而骨子裏則暗示合於私利。要指出危害的事情，那末，表面說的是害公，而骨子裏則暗示對他自己的不利。

六、讚美同他一樣的人，同他一樣的事，間接就是讚他。譬如：「十九路軍的人，都是英勇的。」他是十九路軍的人。而如果同他一樣的人是不好的，失敗的，你便要說出他不是同樣。譬如：「象傲未必舜不賢」，「負失敗的責任的，是他們而不是你。」

七、他覺得這事情易做的，你不要對他說難；他覺得人莫予毒的，你不要對他說敵人在前；他覺得他的計很妙，你不要對他說會失敗。

這是墨子說難整篇的大意，要把它具體演繹起來，可以得到許多講話的妙法。

揚

林肯是一個出名善於講話的人，他說：「一滴蜜糖，比一加侖苦酒，能捕獲更多的蒼蠅。」揚的作用，揚的妙處，就在這裏。什麼是「揚」？俗話說，它就是「高帽」，高帽無論那一種人都喜歡戴的。據說，某君向他的嚴正的叔父求事，那老人家問他「靠什麼本領？」某君說：「有一百頂高帽子便夠了。」那嚴正的叔父大不謂然。某君很正經地說：「如果人人像叔父一樣，高帽政策當然不行，不過，世上像叔父這樣的人根本便很少。」於是乎，某君的一百頂高帽，便只賸下九十九頂，那嚴正的老人家呢，不消說既輕且鬆，很樂意地給了某君一件事。不過，出售高帽，有它適當的售貨術，不然就會變成諂，說不定拍馬拍着卯子，反而弄巧反拙。這裏且提出幾個方法——

一、雙手奉送——每一個人都有他卓越的地方，至少也有他自以爲卓越的地方，而這些卓越的地方，又每每希望別人注意和批評的。你說他所認爲得意的是「遼東豕」，自然不高興，但如果你說：「這是奇絕古今，妙絕中外的豬」，他將認你是識貨，是知己，於是乎，什麼話都覺得你是好的了。「宋之愚人得燕石於梧臺之東，歸而藏之，以爲大寶。周客聞而觀焉。主人齋七日，端冕，玄服，以發寶，革匱十重，緹巾十襲。客見之，俛而掩口，胡盧而笑曰：「此特燕石耳，其與瓦甓不殊。」主人大怒曰：「商賈之言，醫匠之心。」藏之愈固，守之彌謹。」（韓非）可知高帽是不能吝惜的。當他人拿出他所認爲得意之作的時候，他滿意就是索取你手上的高帽，我們就得雙手奉上，「够嗎？不够，再來一頂！」

二、榮便藉呈——當面頌揚，不如背後叫彩，因爲這可以抹去故意的色彩，使人覺得你是出於眞誠。例如：乙和甲有是關係的，乙一定可以把我的話傳遞到甲的耳邊时，因而故意對乙恭維甲。蘇秦因買舍人而稱張儀：「張儀天下士，吾弗如也。今吾得幸見用，而能用秦柄者獨儀。」故「終蘇秦之世，秦兵不東向。」（見史）就是用此法。

三、借花敬佛——上法妙在不當面，還妙在借別人之口，例如：我要恭維甲，但我卻說：「乙還樣說你。」這樣一來，可見並非我「阿其所好」，而受之者更不好推辭。蘇秦說趙王：「天

下之卿相人臣，乃至布衣之士，莫不高賢大王之行義，皆願奉教陳忠於前之日久矣。」（見戰國策）就是用此法。

四、公開拍賣——在私室恭維，不如當衆吹捧。因爲這樣，受之者更覺光榮，更覺你是眞意，將要更感謝你。

五、輕輕送到——笨拙的頌揚方法，它是使人不便承認的，露骨的，肉麻的，聰明的辦法却是很輕巧地不着迹地送到對方手上。例如：「要不是你的文章好，你的字實在給人瞧不上眼。」這是混亂視線的方法。「你的學生實在不錯。」這是暗渡陳倉法。「你們廣東人都是爽快的。」這是全稱法。「我覺得尊著放在×書局出版，很可惜。」這是抑乙揚甲法。「你的文章作風，有點像魯迅，但沒有魯迅那麼老到。」前一節是比美，後一節是適度，如果你說「完全像魯迅一樣」，就超過限度了。「你現在還是照從前一樣用功嗎？」這是追贈法。「你太過公爾忘私了，還是自惜一點才好！」這是假抑法。關於這些方法，眞是一言難盡，只要在「轉彎抹角」的原則下，可以想出不少。

六、皆大歡喜——假如對方不止一人，那末，我們不要使得當中有一人向隅，或用雙管齊下法，或用撒網法。孫中山先生就是常用這個方法的人，隨便舉兩個例：「諸君是許總司令和張

旅長的部下。許崇智和張民達都是我們革命黨很熱心的同志，你們各將領，大多數也是革命黨，所以東路討賊軍的長官，都是革命黨，大家當士兵的，……自然該是革命軍。」（民十三對東路討賊軍演說）「諸君是中華民國後起之秀，將來繼續建設民國的責任，我對於諸君是有希望的。」（民十二對嶺南學生演說）

七、貨眞價實——無論用什麼方法去施用高帽政策，都要有一個「眞」的條件，沒有這條件便會流於虛偽浮滑，人家不特不會領惠，更且要得到相反的效果。「眞」的條件的原則是不濫，不過分，不通套，不値得，不需要的，無條件地捧人家一場，滿嘴不斷地說好，這就是濫，反而引起對方討厭。隨便稱讚人家「德配三王，功高五帝」，這就是過分，反而使人家以爲你取笑，玩弄。抽象的，口頭禪的什麼「忠實同志」，「革命青年」，「努力份子」之類，這就是通套，反會令人覺得這是照例文章。所以，我們固然毫不吝惜，但決不是說不問代價，一方面我們要表示得這是一個大典，而一方面要使對方覺得難能可貴。

切身關係

無論誰，他所最關心的，無過於關係到自己本身的利害。這最好拿孟子幾句話來解釋：「有人於此，越人關弓而射之，則己談笑而道之；無他，疏之也。其兄關弓而射之，則己垂涕泣而道之；無他，戚之也。」所以，我們要使人動聽，

最好把話端牽扯到他的本身利害上頭，他自非聽不可了。關於這些例子，在游說成功史上見着很多，且介紹幾個作爲參考——

一、這是你的事情。本來是我的事情，但使人覺得這是他自己的事情；本來爲的是我自己，但使人覺得我是爲他：這樣他不但要聽，而且要謝。左傳紀鄭燭之武退秦師——

見秦伯曰：「秦晉圍鄭，鄭既知亡矣，若鄭亡而有益於君，敢以煩執事。越國以鄙遠，君知其難也，焉用亡鄭以陪鄰；鄰之厚，君之薄也。若舍鄭以爲東道主，行李之往來，共其困乏，君亦無所害。且君嘗爲晉君賜矣，許君焦瑕，朝重而夕設版焉，君之所知也。夫晉何厭之有，既東封鄭，又欲肆其西封，若不闕秦，將焉取之？闕秦以利晉，唯君圖之！」

蘇秦曾用這方法而顚倒許多聰明權貴於掌上，而極其縱橫捭闔之能事，能如此，可謂歎觀止矣。戰國策記蘇秦爲齊留楚太子事，隻手演出如下多種花樣：

（一）使齊薛公聽他的話——「楚王死，太子在齊質。蘇子謂薛公曰：『君何不留楚太子，以市其下東國？』薛公曰：『不可。我留太子，郢中立王，然則是我抱空質，而行不義於天下也。』蘇子曰：『不然。郢中立王，君因謂其新王曰：與我下東國，吾爲王

殺太子，不然，吾將與三國共立之。然則下東國必可得也。』」這是本事的序幕。蘇秦怎樣使薛公聽他的話呢？他說：「『臣聞謀洩者事無功，計不決者名不成，今君留楚太子者，以市下東國也，非亟得下東國者，則楚之計變，變，則是君抱空質，而負名於天下也。』薛公曰：『善。』……因遣之。」

（二）使楚王亟入地——且看他怎樣說楚王：「謂楚王曰：『齊欲奉太子而立之，臣觀薛公之留太子者，以市下東國也。今王不亟入下東國，則太子且倍王之割而使齊奉己。』楚王曰：『謹受命。』因獻下東國。」

（三）使楚更割地——蘇秦更進一步擴大他的勝利。「謂薛公曰：『楚之勢，可多割也。』薛公曰：『奈何？』『請告太子其故，使太子謁之君，以忠太子，使楚王聞之，可以益入地。』」他怎樣說太子呢？「謂太子曰：『齊奉太子而立之，楚王請割地以留太子，齊少其地，太子何不倍楚之割地而資齊？齊必奉太子。』太子曰：『善。』倍楚之割而延齊。楚王聞之恐，益割地而獻之，尚恐事不成。」

（四）使太子去齊——他又大弄玄虛。「謂楚王曰：『齊之所以敢多割地者，挾太子也。今已得地，而求不止者，以太子權王也故。臣能去太子，太子去，齊無辭，必不倍於王

也。王因馳强齊而爲交，齊辭必聽王，然則是王去讎而得齊交也。」楚王大悅，曰：「請以國因！」」且看他怎樣使太子去齊：「謂太子曰：「夫剬楚者，王也。以空名市者，太子也。齊未必信太子之言也，要楚功見矣。楚交成，太子必危矣，太子其圖之！」」太子曰：「謹受命。」乃約車而暮去。」

（五）使薛公惡他——他又進行另一作用的擺佈。「使人請薛公曰：「夫勸留太子者，蘇子也，蘇子非誠爲君也，且以便楚也。蘇子恐君之知，故多割楚以滅跡也。今勸太子去者，又蘇子也，而君弗知也。臣竊爲君疑之。」薛公大怒於蘇子。」

（六）使楚王重用他——他的計已售，於是「又使人謂楚王曰：「夫使薛公留太子者，蘇子也。奉王而代立楚太子者，又蘇子也。割地因約者，又蘇子也。忠王而走太子者，又蘇子也。今人惡蘇子於薛公之以其爲齊薄而爲楚厚也。願王之知之。」楚王曰：「謹受命」因封蘇子爲武貞君。」

（七）又使薛公重用他——寫至此，不禁拍案大叫，蘇秦該死！於而蘇秦亦可愛也：他爲了抬高自己身價起見，「又使景鯉請薛公曰：「君之所以重於天下者，以能得天下之士，而有齊權也。今蘇子，天下之辯士也，世與少有。君則不善蘇子，是則閉塞天下士

，而不利說途也。夫不善君者，且奉蘇子，而於君之事殆矣。今蘇子善於楚王，而君不蚤親，則是與楚爲讎也。君不如因而親之，貴而重之，是君有楚也。」薛公因善蘇子。」

看他，那一件不是爲自己，但對方見之，却又那一事不是忠誠爲他。若蘇季子者，可謂辣而險矣！

二、這樣便有利，不這樣便有害。要使人聽自己的話，一定要有一種不能不聽的威力在迫逼着，這就是分明擺在人們面前的兩條路：一條是利，一條是害。人們斷不會故意揀那害的走，於是乎，我計售了。國語記勾踐復吳始末——

勾踐使文種「行成於吳，曰：「寡君勾踐，乏無所使，使其下臣種，不敢徹聲聞於上天王，私於下執事。曰：寡君之師徒，不足以辱君矣，願以金玉子女，賂君之辱。請勾踐女，女於王；大夫女，女於大夫；士女，女於士；越國之寶器畢從；寡君帥越國之衆，以從君之師徒。唯君左右之！若以越國之罪爲不可赦也，將焚宗廟，係妻孥，沉金玉於江，有帶甲五千人，將以致死，乃必有偶，是以帶甲萬人而事君也；無乃即傷君王之愛乎？與其殺是人也，寧得此國也，其孰利乎？」」

蘇秦也曾用這方法說服趙肅侯（戰國策）：

「大王誠能聽臣，燕必致氈裘狗馬之地，齊必致海隅魚鹽之海，楚必致橘柚雲夢之地，韓魏皆可使致封地，湯沐之邑，貴戚父兄皆可以受封侯。夫割地效實，五霸之所以覆軍禽將而求也：封侯貴戚，湯武之所以放殺而爭也。今大王垂拱而兩有之。是臣之所以爲大王願也。

「大王與齊，則齊必弱韓，魏；與秦，則秦必弱楚，魏。魏弱則割河內；韓弱則效宜陽。宜陽效，則上郡絕；河內割，則道不通。楚弱則無援。此三策者，不可不孰計也。夫秦下軹道，則南陽動；劫韓包周，則趙（？）自銷鑠；據衛取淇，則齊必入朝。秦欲已得行於山東，則必擧甲而嚮趙。秦甲渡河，踰漳，據番吾，則兵必戰於邯鄲之下矣。此臣之所以爲大王患也。」

三、只有利，不見害。人情每只見眼前的利，而不易見未來的害，故以未見的將來的害告訴他，不如將眼前易見已見的利動他，較易奏效。張儀欺楚絕齊的故事（戰國策），就是這樣：

「大王苟能閉關絕齊，臣請使秦王獻商於之地方六百里。若此則齊必弱。齊弱，則必爲王役矣。是則北弱齊，西德於秦，而私商於之地以爲利也。則此一計而三利俱至。」

因這一說，有分散楚王大悅，雖有陳軫的力諫亦不聽矣。利的分化之力，可怕啊！

四、只見害，不見利。利不能餌則用害懼，舉害之大者顯者使他中止某種心願，這效力也很大的。魏王將與秦攻韓，信陵君力陳其害，使魏王懼而中止。（見戰國策）

「韓亡，秦有鄭地，與大梁鄰，王以爲安乎？王欲得故地，而今負強秦之禍也，王以爲利乎？秦非無事之國也，韓亡之後，必且更事。更事，必就易與利。就易與利，必不伐楚與趙矣。何也？夫越山踰河，絕韓之上黨，而攻強趙，則是復閼與之事也，秦必不爲也。若道河內，倍鄴朝歌，絕漳滏之水，而與趙兵決勝於邯鄲之郊，是受智伯之禍也，秦又不敢。伐楚，道涉山谷，行三十里，而攻危險之塞，所行者甚遠，而所攻者甚難，秦又弗爲也。若道河外，倍大梁，而右上蔡召陵，以與楚兵決於郊，秦又不敢也。故曰，秦必不伐趙與楚矣，又不攻衞與齊矣。韓亡之後，兵出之日，非魏無攻矣。秦故有懷茅，邢丘，安城，垝津，而以之臨河內，河內之共汲莫不危矣；秦有鄭地，得垣雍，決滎澤，而水大梁，大梁必亡矣。……使秦無韓，而有鄭地，無山河以闌之，無周韓以間之，去大梁百里，禍必百此矣。」

三 詞質

上面提出的，只是指出我們所要認識的大路，還應講究的是怎樣走法。且慢！我們還有一點工夫，是講究我們的脚步怎樣才可以走得快，站得穩，使不致有志未逮，力與願違。即是說，我們此刻應該講究談話時所應有的詞質。詞質有四種是必須具備的，一、力，二、明，三、穩，四、備。有兩種是決要的，一、典，二、妙。分說如下——

力

力是感動和折服的要素，它包含的一、精警，二、理由充分。

怎樣達到精警呢？也可分開兩點來說，其一是給人一種深刻的刺激，而起着重大的警覺，要比喻，它是一聲空襲警報。其一是給人一種嚴重的壓迫，使他不能自已，正像泰山向鷄蛋一壓。關於這種詞，通常是很短的，惟其短而愈勁，但所包含的却有很長很長的發人深省的道理。例如——

（前者的例）危詞聳聽的如周召公諫厲王止謗中：「防民之口，甚於防川。」（國語）咄咄迫人的如吳王對晉使中：「孤之事君在今日，不得事君在今日。」（見前）氣勢凌厲的

如蘇代約燕昭王中：「有齊無秦，無齊有秦；必伐之！必亡之！」（戰國策）詞鋒猛銳的如張儀論伐韓蜀中：「爭名者於朝，爭利者於市，今三川周室，天下之市朝也。」（同上）

（後者的例）堅決的如勾踐出師復仇，告其夫人曰：「自今日以後，內政無出，外政無入。內有辱，是子也；外有辱，是我也。吾見子於此止矣。」（同上）緊迫的如韓愈祭鱷魚文：「三日不能至五日，五日不能至七日，七日不能，是終於不肯徙也。」痛快的如原軫主張伐秦師說：「……天奉我也。奉不可失，敵不可縱。縱敵患生，違天不祥，必伐秦師！」（左傳）斬截的如班超對部下說：「不入虎穴，焉得虎子！」（後漢書）

所以，一個談話，它應該有一段精警的話，或是精警的意思，方能喚起人們的感動，尤其是當着重要的說服工作。

怎樣達到理由充分呢？我們在雄辯術裏面已經說得很詳盡，這裏僅引一些古法作爲例子……

（簡單的）秦司馬錯主張伐蜀，反對伐韓，說：「今王之地小民貧，故臣願從事於易。夫蜀，西僻之國也，而戎狄之長也，而有桀紂之亂，以秦攻之，譬如使豺狼逐羣羊也。取其地足以廣國也，得其財足以富民繕兵，不傷衆而彼已服矣。故拔一國而天下不以爲暴，

利盡西海，諸侯不以爲貪，是我一舉而名實兩附，而又有禁暴止亂之名。今攻韓，刼天子。刼天子，惡名也，而未必利也，又有不義之名，而攻天下之所不欲，危。臣請謁其故：周，天下之宗室也：韓，周之與國也。周自知失九鼎，韓自知亡三川，則必將二國並力合謀，以因乎齊趙，而求解乎楚魏，以鼎與楚，以地與魏，王不能禁，此臣所謂危，不如伐蜀之完也。」（戰國策）

（複雜的）楚黃歇說秦昭王：「王若負人徒之衆，恃兵甲之强，乘毀魏之威，而欲以力臣天下之主，臣恐有後患。」（先提出斷語）「何以知其然也？智氏見伐趙之利，而不知榆次之禍也。吳見伐齊之便，而不知干隧之敗也。此二國者，非無大功也，沒利於前，而易患於後也。吳之信越也，從而伐齊，遂攻齊人於艾陵，還於越王禽於三江之浦。智氏信韓魏，從之而伐趙，攻晉陽之城，勝有日矣，韓魏反之，殺智伯瑤於鑿台之上。」（援例）「今王中道而信韓魏之善王也，此正吳信越也（取譬）。……臣恐韓魏之卑詞慮患，而實欺大國也（推論）。王既無重世之德於韓魏，而有累世之怨焉。韓魏父子兄弟，接踵而死於秦者十世矣。本國殘，社稷壞，宗廟隳；刳腹折頤，身首分離，暴骨草澤，頭顱僵仆，相望於境；父子老弱係虜，相隨於路；鬼神孤祥無所食，百姓不聊生，族

類而爲臣妾，滿海內矣（舉事實）。韓魏之不亡，秦社稷之憂也。」（全段推論）「且王攻楚之日，則惡出兵？王將藉路於仇讎之韓魏？必攻隨陽右壤，此皆廣川大水山林谿谷不食之地，王雖有之，不爲得地。是王有毀楚之名，無得地之實也（反證）。且王攻楚之日，四國必悉起應王。秦楚之兵，搆而不離。魏氏將出兵而攻留，方，與，銍，胡陵，蕭相，故宋必盡；齊人南面，泗北必舉。此皆平原四達膏腴之地也，而王使之獨攻，王破楚，於以肥韓魏於中國而勁齊，韓魏之強，足以校於秦矣，而齊南以泗爲境，東負海，北倚河，而無後患。天下之國，莫強於齊，齊魏得地葆利，而詳事下吏，一年之後，爲帝若未能，於以禁王之爲帝則有餘（議論）。夫以王壤土之博，人徒之衆，兵革之強，而注地於楚，詘令韓魏歸帝重於齊，是王失計也。」（判斷）

明

明是爽朗，透澈，即韓子說難所謂「能明吾說」。

什麽是爽朗？不消幾句話便把自己的意思達到對方的感覺。因此，它要握要，要儘可能的簡單。人事日繁，長時間的談話，恐不易隨便得到，現在很多會客廳都有一塊牌子寫着：「談話不得過五分鐘」，就是有從容時間吧，也應該大處落脈，一針見血，我們要遵守談話的「射擊紀律」！例如——

梁惠王問孟子：「『不爲者』與『不能者』之形何以異？」

孟子對他說：「挾泰山以超北海，語人曰：『吾不能』，是誠『不能』也。爲長者折枝，語人曰：『我不能』，是『不爲』也，非不能也。」

什麼是透澈？把隱藏的事理，一一在對方的眼前明朗化起來。因此它要暢達揮發，像水晶寒光一般，像清水魚游一般。所當避忌的是拖泥帶水，或是甕菜半通。且看例——

廉頗聲言要辱藺相如，相如極力讓避，他的屬下認爲恥。相如說：「夫以秦王之威，而相如廷叱之，辱其羣臣。相如雖駑，獨畏廉將軍哉？顧吾念之：强秦之所以不敢加兵於趙者，徒以吾兩人在也。今兩虎相鬥，其勢不俱生。吾所以爲此者，以先國家之急，而後私讎也。」（史記廉頗藺相如列傳）

孟子寥寥幾句話，便把「不爲」與「不能」的含義整個形容出來，像雨後青山，午夜鐘聲一般，此其所以爲明也。藺相如也短短一段話，便像尖刀解牛一般，使人心胸頓拓，此又所以爲明也。

穩

俗話說得好：「小心撑得萬年船」，換句話說，我們要穩當。講錯一句話，常常會受到惡意中傷。漢高祖只因說了一句「分一杯羹」，後世小儒便批評他不把父親當作人。朱淑眞寫了兩句「月上柳梢頭，人約黄昏後」，也有人致疑她有某種行動，至少是不守婦道，胡思亂想。近世網羅不止四面，道錯一個「不」字，說不定登時要負起血海的大責。這些是大問題，我們不要多說，但講話要穩當，穩當不致上當，却是我們要牢記守！

例如上面引用的福爾摩斯幾句話，就是我們於談話中所應守的原則。此外，一、不十分淸楚的事情不講，二、沒有中肯的把握不講，最主要的還有三、要預測到對方的心事才講。韓子所謂「凡說之難，在知所說之心，可以吾說當之」，這，至少不致碰釘。

備

談話的自的，不外把自己的主張在對方心坎裏建設起來，那末，你的主張呢？你如果不能具體地提出，對方是不會滿意的。例如——

黄歇旣陳說反對秦昭王伐楚的許多理由以後，他便提出「臣爲王慮，莫若善楚。秦楚合而爲一以臨韓，韓必授首。王襟以山東之險，帶以河曲之利，韓必爲關中之候。若是，王以十萬戍鄭，梁氏寒心，許，鄢陵，嬰城，上蔡召陵，不往來也，如此而

魏亦關內候矣。王一善楚，而關內二萬乘之主，注地於秦，齊之右壤，可拱手而取也。是王之地，一經兩海，要絕天下也。是燕趙無齊楚，齊楚無燕趙也。然得危動燕趙，持齊楚，此四國著，不待痛而服矣。」（見前）——這是具體指出主張之所以然。

蘇秦以合從說趙：「故竊爲大王計，莫如一韓魏齊楚趙燕六國從親以擯畔秦。令天下之將相，相與會於洹水之上。通質，刑白馬以盟之。約曰：秦攻楚，齊魏各出銳師以佐之，韓絕食道，趙涉河漳，燕守常山之北。秦攻韓魏，則楚絕其後，齊出銳師以佐之，趙涉河漳，燕守雲中。秦攻齊，則楚絕其後，韓守成皐，魏塞午道，趙涉河漳博關，燕出銳師以佐之。秦攻燕，則趙守常山，楚軍武關，齊涉渤海，韓魏出銳師以佐之。秦攻趙，則韓軍宜陽，楚軍武關，魏軍河外，齊涉渤海，燕出銳師以佐之。諸侯有先背盟者，五國共伐之。」（戰國策）——這是具體指出方法。

典

對智識分子用文典，對非智識分子用俗典；成用雅俗共賞的典，如從前有權威人所說過的話，成語，流行的雋語，故事等等，有時幫助了言詞不小的力。例如：

一、引經據典——孔子燕居，子貢攝齊而前曰：「弟子事夫子有年矣，才竭而智罷

，振於學問，不敢復進，請一休焉。」孔子曰：「賜也欲焉休乎？」曰：「賜欲休於事君。」孔子曰：「詩云，夙興夜寐，以事一人，爲之若此其不易也，若之何其休也。」曰：「賜欲休於事父。」孔子曰：「詩云，孝子不匱永錫爾類，爲之若此其不易也，如之何其休也。」曰：「賜欲休於事兄弟。」孔子曰：「妻子好合，好鼓瑟琴，兄弟既翕，和樂且耽，爲之若此其不易也，如之何其休也。」曰：「賜欲休於畔田。」孔子曰：「詩云，晝爾于茅，宵爾索綯，亟其乘屋，其始播百穀，爲之若此其不易也，君之何其休也。」（韓詩外傳八）

二、故事——「無若宋人然。宋人有閔其苗之不長而揠之者，芒芒然歸。謂其人曰：「今日病矣，予助苗長矣。」其子趨而往視之，苗則槁矣。」（孟子）

三、成語——劉老老一面走一面笑道：「你老是貴人多忘事，那裏還記得我們？」（紅樓夢）

四、雋語——「死知府不如一個活老鼠。」（儒林外史）

所謂「語妙天下」，「妙語解頤」的妙，在於能使聽者快意，而造成輕鬆的空氣，滑稽幽默之類是也。

妙

妙句——王陽明與王純甫書：「僕近時與朋友論學，惟說立誠二字，「殺人

須就咽喉着刀。』」

妙譬——戴盈之問孟子，什一征稅，關市免稅，現在不能即刻實行，可否減輕一點，等待來年總澈底實現？孟子答：「今有人，日攘其鄰之雞者，或告之曰：『是非君子之道。』曰，『請損之，月攘一雞，以待來年然後已。』」

妙意——美普新將軍（Pershing）當被一羣記者包圍的時候，一位哨卒說道：「將軍，我們的莊子被人包圍了！」博得一陣大笑。（J.Morgan 著陳汝衡等譯馭人策略）

四　從何說起？

現在說到談話的開宗明義第一章，這一章擺在我們面前的，有下列六個必須解答的問題：

一、碰着陌生人怎樣？
二、碰着沉默的人怎樣？
三、沒有機會應怎樣？
四、怎樣談起？
五、怎樣引起對方注意？

六、怎樣繼續下去？

我們分別在下面研究解答的方法——

（一）爭取接近

接近了才有話可講，所以首先要爭取接近。和陌生人講話比較和熟人談話要困難，就是因爲對他未取得接近的緣故。對熟人，知道他的底細，和他有了感情或者其他關係，而陌生人則否。故所謂接近，就是把陌生人變成了熟人一樣。因此，爭取接近，必須從建立感情，建立關係始，而這兩者又必須從知道他的底細始。

知道他的底細

對於一個陌生人，一下子要知道他的底細，是不容易的，但你却又不能一點不知而貿然進行你的接近，因爲這樣就是唐突。羅斯福有一次席上，發現幾個陌生人對他漠然，漠然是必然的，可是羅氏要靠他們幫忙他被選，因此他向別人一一把他們的事業個性探詢清楚，才跟着進行和他們談話，得到了很好的收穫。所以，我們要儘可能在事前把對方的爲人了解，儘管是一點一滴，要比絕無知覺的好的多。

在偶然碰到的機會之下，有時很難有給你探詢的餘地的，但一般的觀察，總是可以，譬如那

人的階層，智識水準，大概不會隱藏到什麼地方，只要我們平時留心社會人物的活動。愈是明瞭社會情形的人，愈能够抓着人們的要害，愈有應付辦法。蘇秦在開始遊說秦王的時候，他不知道秦國新敗於晉，注意整飭內政，無意對中國爭衡，所以要碰了一個大釘子。及至張儀到秦，一說便中，就因爲那時秦國一來窘於合從之苦，二來國力充實，企圖向外發展。這些，只要稍一注意，便可見到了。

建立感情

感情愈深，愈容易講話，這是一定的。當然，我們不容易對一個毫沒情感的人一下子便建立起很深的感情，但至少你可以對他表示好感，而他也可以接受你的好感。表示好感，就是我們在上面所說過的同情。人們所不能拒絕的是同情，最大感激的也是同情，沒有了同情，便沒有了所謂愛。原來，一種支配他人的第一步，就是支配他人的感情，而同情卽是支配他人感情的先鋒。

怎樣對他人同情？在上面說過的謙虛態度是必要的。此外，我們對於一個陌生人，如果能够對他一切表示關心，對他的言動表示同意，對他的生活相同，以至對他的愛好和有關的人事表示同他一樣，尤其對着他遭遇困阨的時候，予以幫忙，他自然會對你發生好感。

還有一個必要的方法是把自己使人知。除了自己所深藏的作用以外，我們愈使人知得多，人

們愈加對我了解。古人所謂「海鷗可狎」，就因爲海鷗知道我並沒有惡意。因此，我們必須使人知道我認識我是對他善意的，那末，也自然可以對我發生好感。一個最大障礙接近的力量，就是懷疑，而袪除懷疑最大的力量，就是坦白。他人肯不肯接近，還有其次，但如果自己給他人懷疑，那就無可救藥了。比方，當着一個窮人，無緣無故地給他五元鈔票，這在我不外是出於同情，但他會懷疑你是不是收買他做「豬仔」。疑心一生，你的話，便非使他存有戒心不可了。所以不使他人懷疑，是一個必要的入手方法。

建立關係

和一個絕無關係的人講話，和對一個有關係的人講話，顯然是不同的。假如有一個不速之客，突然問你：「喂你去那裏？」你將要視他爲傻子。但如果問者是你的相識者，便不同了。因此，我們要對陌生人進行談話，首先要建立一種關係，儘管一點點的關係。比方，我們在路上，你可以問路；在一個集會上，你可以請問姓名；或者你可以借火吸煙，可以稱讚他的手杖，也儘管一點點的契機，也可以把關係建立起來的。至於，我們會常常碰到自然的關係，如同在一船一車，同在一個集會，同在一個工作，以至同在一個閱報室，避雨亭 茶館；最便利的，是朋友的朋友，是同黨派，以至封建關係的同姓，同鄉，同學。等等，更容易自然地把握着而建立新的關係。

（二）打開話匣

碰着一個沉默的人，的確是一宗很難應付的事。他的意見怎樣呢？不知道；怎樣和他說呢？無從着手。我們必得努力打破這個悶局僵局，才有話可說。於是我們得研究：是不是他心不在焉？是不是他不了解我的話？是不是責任在我這一面？都不是。那末，我們便有下面的方法——

興趣所在

對準他興趣所在去挑逗他，是打開他人的話匣子的一個很應驗的鑰匙。人們最感到興趣的，是他自己的故事，如：嗜好，童年故事，家庭，友輩，得意之作，深刻印象的經歷等等；還有的是他敵對的故事，當前重大事件，都很容易引起他的興趣。我們所應憑作鑰匙的，就是這些寶貝。

可是，這些寶貝，對於一個陌生人不容易事先得到的，然則又靠什麼？這樣，我們只好注意他對於我所講的當中，他所最注意的是那一點，那一點，就是他興趣之所在。

愚拙政策

我們爲求多多明瞭對方，所以要使對方多多發表意見。假如你是新聞記者，你不能從對方的口中得到消息，你失敗了。美國有一位記者要探詢胡佛的意見，但是用盡了許多方法，胡佛始終一點不發表。他們坐在一個車廂裏，是這樣地失

望的空氣籠罩着這位名記者。「這裏還是用鋤鏟墾殖的區域呢！」當車經道奈瓦達的時候，記者說了這一句。「不！近代方法已經代替了那無目標的墾掘了。」那位沉着得可怕的未來總統居然閉口了，跟着便大談其墾殖問題。因爲記者的一句話剛剛投中了他的興趣。那記者所用的是什麼方法呢？無以名之，名之曰，「愚拙政策」。就是故意把錯誤的意見，使人忍不住起來斥駁，因爲他是不能不斥駁的。有時扮作不懂事的模樣，往往可以聽取他人更多的意見，這根源於人們的自炫心理。反之，你表示得聰明，人們即使要講，也要縮住了，因爲怕的比不上你。

同樣，詐作不懂事的，也可以聽取他人許多的意見。故我們常常應用「請教」的語氣去引起對方的卓越感。人們總高興自己比人勝一籌、總喜歡教人而不喜歡受教。學生見先生的時候，先生每每好向學生發表意見，因爲他覺得這是「覺後知，覺後覺」的天職。

自然反響

把石子投入水中，咚一聲的報答，這是自然的反響。這是說，我們要多發問，而問的又使他不能不答。譬如，「你發起那件事，現在怎樣進行？」「進行到什麼程度？」「我恐怕有某點困難，會不會？」或「你對於那件事有什麼感想？」「人家說你要這樣，會不會？」「可是人家這樣說。」

輕輕的詰駁，很易使人爲了維護自己的論點而滔滔不絕。譬如：「你這樣說，會不會偏一點

？」「也許是這樣吧？」「某君「有人」主張剛剛和你的意見相反、（出入）」「可不可以這樣？較爲好一點。」

（三）不怕沒有機會

上面說，不要放過應說的機會。沒有機會便怎樣？不！有的。機會刻刻環繞在我們的左右。未來嗎？等一等。不見嗎？找一找。你以爲眞的沒有嗎？開機器去製造。有了這三種作法，不怕沒有機會。

等

這就是上引孔子所謂「堅强以待之」。除非我們不認識什麼是機會，機會在留神耐心之下一定會出現的。所謂「堅」，應該就是忍耐；所謂「强」，應該就是集中精神，像打鳥一樣，有了忍耐，才不致焦急價事，也有了集中精神，才能認識機會不放機會溜過。

所謂機會，其一是恰可的環境，其一是對方偶然的表現。在某次集會中，忽然有人報告我軍在湘北大捷，於有某君乘機宣傳我軍如何英勇，敵寇如何怕死，大家都集中去聽。甲和乙正在談天，忽然傳來空襲警報，於是甲乘機宣傳防空的方法，乙自然很需要去聽。像這樣不意而來的環

境，常常遇到的。在甲和乙一起當中，乙偶然說起米價昂貴問題，甲乘機宣傳米貴的原因，由於敵寇侵略所引起的結果。這樣的機會也是很多的，只要你能够利用。

找

機會是現成的，但是還沒顯現的時候，需要我們用敏銳的眼光去找。譬如我想參加某一座談會，我識得某一個會員，就可以憑他介紹。譬如我要和某人談話，或憑介紹，或想出一個和某人碰面的機緣。又譬如要和某人談某一件事，我便留心他所注意的某一點和我所要談的相關之點，因為這相關之點，可以作為我們的引子。

據說：敵寇在淪陷區施行懷柔政策，他們首先向小孩子討好，因而得到接近那小孩子父母的機會，這是一個例。甲乙正在爭論歐戰誰勝誰負的問題，或是甲乙同樣疑問德國會不會打敗的問題，局外的丙輕輕插進試探式的「德國不會勝的」值得追問的一句，因此兜搭，大可以引起交談，又是一個例。或者，甲乙兩方正在互辯某一問題，丙輕輕參加一兩句屬於某一方的話，也可以藉此歡迎你加入戰團的，又是一個例。或者，知道甲正在對於某一問題疑惑或注視，而乙故意挑起他說，即故意牽涉這一問題，因而甲不能不和乙談，又是一個例。或者知道甲不會相信一塊錢只買得二兩米，因而乙當着可以馬上找到證明的機會，才和甲談起，又是一個例。

造

機會是可以製造成功的，只要我們不着痕迹，近乎人情。在一個很無聊場合的同排座位上，甲的左鄰是一個正在抽煙的男子，右鄰是一個摩登的女人。於是甲施用他的技術。向左說：「謝謝你，借個火！」向右說：「對不起，我吸煙會不會妨礙你？」這樣，左右便都建立了有談話機會的基礎。不過，我們還得注意，技術的深一步還要：當借火的時候，最好是那人是應該來第二支烟的時候，你可以順便把一支送到他的手上，藉此可以打進一步。在人情上，習慣上，這種動作是很自然的。當右鄰答覆「不要緊」的時候，跟着一句便是「謝謝你！」這樣又可以打進一步。王婆所謂十分光，這至少是已經有了兩分光了。這動作，在上流社會中，是很平常的，在社交公開的今日，人們更不會覺得什麼奇怪。基礎有了，以後只是好好運用的問題。——這是一個小小的例子。

機會愈成熟，愈有成功的把握，水到渠成，瓜熟蒂落，製造成熟的機會是必要的。當我們要提出一個辦法時，最好就是對方渴極焦極時。某工程師因爲要他的工人改用一種新式計算機，而知道他們是不容易改變的頑固分子。那一天，工程師把新式計算機故意包好持在手上站着和工人們談別的事情，而又故意使工人們注意他手上的東西。終於工人們忍不住要問他手上所持的是什麼，他才淡淡地說：「這是你們用不着的傢伙。」又繼續談他別的事情。工人們始終放心不下那

「用不着的傢伙」，究竟是什麼一回事，少不得動了好奇心，再要究問。那狡獪的工程師照舊淡淡地說：「這個嗎？是要拿到某工廠應用的新式計算機。也好，你們用不着倒可以瞧瞧。」當然，工人們不懂得它的好處，但又震於「新式」兩字的號召，不禁要追問？「比我們所用的怎樣？」「嗄，差得遠！差得遠」於是工程師慢慢把新式計算機的好處用法詳細說了一遍，但是並未要求他們採用。這一回，工人可急了，「為什麼我們自己工廠不用呢？」「用不着變更吧？」「那有這個道理！」於是工程師很勉强的答應了他們。像這樣的例，范雎說秦昭王：「秦王屏左右，宮中虛無人。秦王跪而請曰：『先生何以幸教寡人？』范雎曰：『唯唯。』有間，秦王復請，范雎曰：『唯唯。』若是者三。秦王跪而請曰：『先生不幸教寡人乎？』范雎曰：『非敢然也。…………』」范雎覺得秦王誠意，才一氣說下去，在後建立了深固的關係，才又進說絕母后，逐穰侯。（戰國策）

造機會是上乘，找機會是中乘，等機會是下乘。

◎（四）接引

一個談話，當然有一個談話的目的。但是，一般宣傳性談話的目的是藏而不露的，即是，它

的外表是避免有意的。一般的方法有四種：一、從生活談起，二、從現實談起，三、從相干的談起，四、由不相干的談起。——由談起接引到我們的目的。

生活

人們所最易感到的是生活，所最寄託他的希望的是生活，作爲主要談話題材的也是生活。因此，我們以生活作引子是很順的。假如對農民們談話，你一劈頭便是國家民族，匹夫有責，在他們未認識到這些和他們生活有直接關係之前，會覺得遼遠而生硬，高深而不可攀尋，但你如果同他們談一些他們本身的生產消費家計等問題，他們便會津津有味。例如——

目的：要談的是激發農民對敵寇的認識。

對話：（甲是我方）

甲：你們一家幾口子？

乙：五口子——兩夫妻，兩個兒子，一個媳婦。

甲：他們都可幫你的忙了。

乙：是的，他們都可以種田。

甲：那末，你的生活很好過吧？

乙：那裏；這年頭只有吃苦。不是嗎？樣樣都貴得厲害。而且，負担又多。

甲：真的，現在物價比抗戰前貴得多了，自從日本鬼子侵略中國以後，我們中國人生活所受到的痛苦，一天要比一天厲害。（引）

乙：這是什麼緣故呢？

甲：因爲日本鬼子把我們的城市破壞了，交通阻礙了，貨物的來源斷絕或者減少，自然要貴了。我們爲了要驅逐日本鬼子，所以不能不忍痛一時，集中人力物力，因此，我們又不能不增加負担了。可是，日本鬼子不但要害了我們，而且他害得自己更厲害。（入）

乙：爲什麼他反而自己害了自己？

甲：他以爲很快便可以把中國打敗，便將我們的財寶搶到他國內去享福，誰知打來打去，中國還是硬打，他又不能卽時收手，所以不得不像賭徒一樣典當家產衣物來供他賭資。你想，日本人口只比中國七分之一，地方又只比中國的一省，而且開戰以來，死傷了百五六十萬人，用去的軍費幾百萬萬，叫人民那裏不增加負担呢？他是遠路來攻的，我們用去一塊錢，他們便要用到十塊以上。就是同等吧，我們四萬萬多

人分担。他們只是六千萬人分担，叫他們那裏不更苦？

乙：那末，他們希望的是什麼？

甲：他們滿心希望還可以打勝中國，把中國的財寶搶去補償。好像賭輸了的人，想從別人的荷包去補他的損失一樣。淪陷區的同胞，不是給他搶榨得幾乎連生命都不保嗎？

乙：我們中國不給他打敗又怎樣？

甲：這還要問。他現在已經到了將近斷氣的病人一樣了，我們雖然辛苦一點，但是還像壯年的人一樣，壯年人至少可以餓幾天，還不致於死。他——病人呢，再餓幾天，就要一命嗚呼了。所以我們雖然一時辛苦，還有希望，日本人民的辛苦，才是冤枉呢。

現實

每個人對於眼前的事實，都得拿來作爲談話的資料，而這些，却爲最切近，最好把握的題材。譬如：在敵機轟炸的事實之後，我們便可以宣傳敵寇的殘暴。然而，事實不是常常走到我們眼前，所以，只要是對方所知道，所能够知道的事實，但可以引作根據。例如——

甲：唉！今天（昨天，前兩天）敵機又轟炸×處了。

乙：結果怎樣？

甲：死傷了許多平民，塌了不少房子。（事實）

乙：天天炸，處處炸，怎麽得了！

甲：日本鬼子要滅絕中國人，是必然的，不過，我們可以注意防空設備，他自然要得不償失。（引）

……………………（八）

相干的是利用人們聯想由這一點而擴大到某一點；不相干的是運用暗示力量而引起人們的聯想。前者是由小而大，後者由此而彼。

相干不相干

一個故事：當開闢巴拿馬運河的初期，一個女工請領一個奶瓶。首先她報告看護，看護向辦事員請領，辦事員填出一張領物單，向主管者核准，再呈到材料局批准，再發交書記繕寫，然後差人到藥房去買。但這東西送到那女人手上時，足足花了兩天之多。在後、美國醫學會派人攷察的時候，就藉這件小事而抨擊主持的第一任委員會，結果哄動了全美，至於把這委員會的七個主任一齊滾蛋。那報告說：「這個僅值三角錢的奶瓶，在實際上，倘使把各人所化

的時間計算進去，竟使政府化費美金六十七元七角五分左右，——就因爲委員會小事斤斤，大事糊塗的愚騃政策」（見數人策略）他把芥子大的事情擴大起來引起人們重大的注意，可以作爲從相干的說起一個好例。

不相干的又怎樣呢？一般人見面，每每是「今天天氣哈哈哈」，哈哈哈之後，或是「有什麽新聞？」當然，「什麽新聞」，就可以作爲我們的談柄。可是，我們所要講的，也許新聞不能爲力，那只好另想辦法。

乙：今天天氣很好。

甲：對的，恐怕會有警報吧？（引）

乙：也許。

甲：日本鬼子眞可惡，天氣一好，他就要來殺我們中國的平民了。（入）

這樣可以一牽扯到「抗戰必勝，建國必成。」

乙：很忙嗎？

甲：不，只有一點點小事。

乙：什麼事？

甲：還不是爲那本談話術？本來、它老早寫好了，就因爲四月二十五那場大風雨之災，房子破了，所有稿子給水濕掉，再加上無情的大風，失的失，破的破，所以只好再寫。那一次的損失可眞不少。

乙：我也損失了許多東西，末陽合起來，恐怕要損失幾十萬哩。

甲：可不是？像受敵機光顧一般。（引）

……………………（入）

接引，只要我們有靈活巧妙的手腕、任何一點點的憑藉，都可以拉入我們的範圍內來；它的方法不外是「誘發」。很自然，很不着迹地誘導，發揮。戰國時觸讋老先生就靠這妙術得到了出人意料的成功。（戰國策）因爲太妙了，應得佔着這裏一些篇幅——

「事實」趙太后新用事，秦急攻之，趙氏求救於齊。齊一定要把長安君（太后少子）送到齊國去作抵保，才肯出兵。太后不肯，羣臣力諫無效。太后聲言，如有再主張把長安君送齊國的，必唾其面。老臣觸讋卒把她說服。且看他如何說法。

「說法」太后見了觸讋，帶着一臉怒意。觸讋慢慢地走到太后面前。

觸：老臣因爲走動不便，好久不來拜見了，我想你或者不會見怪。但老實掛念着你

的玉體，所以很喜歡能夠見一見你，

后：我身體不要緊，我出入是坐車子的。

觸：飯量好嗎？

后：吃稀飯，還可以。

觸：我的食慾很不好，每天作三四里短程的散步，胃口比較好一點，身體也舒服了一些。

后：我連散步也不能夠哩。（太后覺得觸讋不是說這個，顏色登時和平了）

觸：我有一件事情請求，我最少的兒子舒祺，人頑皮，不過我老了，很疼愛他，希望你可以給他一個衞士的職位，一來也可以保衞王宮。（引）

后：可以的。今年幾歲了？

觸：十五。人雖然年紀不大，但我想乘我未死之前，使他得到一個着落，免得我死後掛心。

后：男人亦疼愛少子嗎？

觸：何止這樣，比女人更厲害呢。（漸入）

后：無論如何是女人厲害些。

觸：看現成事實吧，我便覺得你愛你的女燕后比愛你的少子長安君厲害。（入）

后：那裏話！長安君簡直是我的命根。

觸：不，凡是父母愛子，總是替他們作長遠打算的。你送燕后出嫁時，執着她的手哭；她去了，你又天天念她，還祝福她不要遭了不幸。你是不是望她有子孫世世繼承做燕王呢？

后：對的，我是這樣。

觸：我問你，在三世以前到現在，趙王的子孫做侯的，現在有誰？

后：沒有。

觸：在外面發展的，有沒有？

后：聽不到。

觸：那原因很清楚，接近的往往招禍，遠離的反而福及子孫，像燕后一樣。難道人主的子孫，一做侯便不好起來了嗎？不是的。爲的是他們只有高位而沒有功績，只有好的享受而沒有勤勞，他們恃着有很多貴重的東西。現在你給長安君高

的位置，肥美的田地，很多貴重的東西，不要他當着現在替國家立功，試問一旦你死了之後，長安君靠什麼來在趙國立足呢？所以我覺得你替長安君打算的，不是長久之計，倒不像替燕后打算一樣。（到題）

后：對的，就照你這樣辦吧。（於是把長安君送齊，齊國果然出兵）

看他一路的談家常，却輕巧的接入正題，不知不覺間完成了他偉大的使命，可謂絕大能耐。

（五）吸引

在開始的時候，如果對方一向對你沒有認識，主要是能夠引起對方注意你的話，尤其他是一個有見解的人物。吸引人們注意的有三種要素，一、甘餌，二、神秘，三、驚奇。

釣取人心的甘餌，不外好感和利益兩種。我們在上面已經談過這兩個東西的功用。而這兩種東西，能夠放在對方最初的感覺前面，更能引起他的注意。當我們拜會一個新朋友的破題兒，一見面就是一份見面禮，自然他要對你分外客氣。

甘餌

有人告訴我，當你住旅館入門的當兒，首先便賞給侍役小賬，他一定格外對你慇懃。作用原是這樣。張儀一見楚王便道：「敝邑之王，所甚悅者，無大大王；惟儀之所甚願爲臣者，亦無大大王

。」蘇秦捲土重來，第一遭見燕王，劈頭便道：「天下卿相人臣，乃至布衣下士，莫不高賢大王之義，願奉教陳忠於前之日久矣。」這些是結好感的例子。據說某甲要見某乙，某乙故意使人告訴他不在家。某甲對那告訴的人說：「很可惜，乙君這樣湊巧不在家。」那人問：「可惜些什麼？」甲：「可惜他走了一宗好生意。」說罷便走。不一刻，某乙親自去找某甲。這也是一個例，可見利益動人魔力的可怕。

神秘

人類富於求知慾，尤其喜歡探索神秘的東西，所謂「人生第一快心事，半夜閉門讀禁書」就有這種心理。我們就利用這種心理去作吸引之鉤。「齊靖郭君將城薛，客多以諫，靖郭君謂謁者，無爲客通。齊人有請者，曰：『臣請三言而已矣。益一言，臣請烹。』靖郭君因見之。客趨而進曰：『海，大，魚。』因反走。君曰：『客有於此。』」（即這三個字外，應更有話——作者）客曰：『鄙臣不敢以死爲戲。』君曰：『亡，更言之！』對曰：『君不聞大魚乎？網不能止，鉤不能牽，蕩而失水，則螻蟻得意焉。今夫齊，君之水水也，君長齊，何以薛爲？無齊，雖隆薛之城到於天，猶之無益也。』君曰：『善！』乃輟城薛。」（戰國策）「海，大，魚」，這是一個神秘的說法。據說某名教授，有一次向學生很鄭重的發問：「二加五的得數多少？」各學生都不敢置答，這是神秘的態度。兩者都可以吸引他人的

注意。

驚奇

出乎人們意料之外的，是驚奇，驚奇是一種精神反射的巨力。「叔向見韓宣子，宣子憂貧，叔向賀之。」（國語）黃歇說秦昭王：「今聞大王欲伐楚，此猶兩虎相與鬥，而駑犬受其斃。」（見前）小說中有個故事，據說梁柱賀某大家壽母詩，其中四句是：「生下五男皆做賊，不偷珠寶與金銀。一心只向瑤池去（？）偷得蟠桃敬母親。」於引例之餘，錄之以博一粲。

態度的驚奇，也足使人注意。例如：「秦王欲見頓弱，頓弱曰：『臣之義，不參拜，王能使臣無拜，則可矣。不，則不見也。』秦王許之。」（戰國策）

（六）發展

一個長篇談話，尤其要注意怎樣在我方主動之下繼續下去。即是：在開始的時候，便該有發展的準備。這些準備，其一由於事前材料的預定，其一是由於臨時的觸發。在進行的時候，也該有便利的話題，和維繫情緒把握情緒的方法。除了事前材料準備方面我們在演講術雄辯術說過之外，此刻我要說明的——

臨時觸發

大概長篇談話的材料，除了以事前準備中心材料爲骨幹之外，其輔助中介的運用材料，以多採用臨時觸發的爲佳。因爲談話和有一定的說法的演講不同，和有一定的範圍的辯論也不同。談話是完全根據對方的答話而迴應的。故臨時觸發愈機敏，迴應愈捷，所謂「對答如流」是也。臨時觸發的材料愈運用得宜，也愈親切。有了這兩個條件，自然可以自然發展下去。

什麼是臨時觸發的材料？眼前的事實，對方所感覺的都屬之。

話題

談話的方式，像是泛濫中行舟，它不是走直線可以到達目地的。它或從正面，或從側面，或從反面，直接或者迂迴。因此，我們的話題——即話柄是不一定的，只要它能向着我們的目的——中心盤旋，而話題是以便利於雙方討論爲必要條件。這條件包括着：對方感到興味的，對方可以談的，當然，我也可以談的，可以運用的。有了這，自然可以自然發展下去。

怎樣找話題？在開始談話的時候，儘可以談天，在這當中，我們留心那些話緒中的合於上述條件的，穩穩咬定它，作爲我們的運用工具——話題

維繫對方情緒和把握對方情緒，在一個談話中是必要的。怎樣維繫情緒？屬

情緒

於技術方面，約有：發問，詰辯，提出新問題，預示希望，風趣的作風等等。在長篇談話中，最可怕的是對方表露厭倦，因厭倦而形成僵局。要打破它，主要是注意厭倦原因而設法消滅。一、自己表露緊張的神態；二、把話頭或作風轉移；三、必要時暫行中止，再找機會。怎樣把握情緒？對準他的熟習經驗，觀點。

五・一般的注意點

(一)有所不講

在某種不利情形之下，我們應該有所限制，這關係是很重要的。那些要限制呢？

主觀方面

主觀方面，我們有四不講。一、屬於秘密的內容，這內容無論屬於那一方面。如果這是對方認爲他所不可告人或可恥之事，你應該諱莫如深。淸朝時有所謂「入朝三不問」：一不問，皇姑嫁何人；二不問，天子葬何墳；三不問，天子祭何神。問了就招殺頭之禍。譬如世俗人認爲無後是可恥之事，假如我們對一個不知他家庭狀況的

老人問他有多少兒孫，而剛巧他是沒有兒孫的，那末，將給他莫大的難過。這是說，我們要極力避開觸忌。至於我們自己的秘密內容，那更不能因一時感情衝動而向人前吐露。這也許在當時沒有什麼，但說不定會招致無窮的後患。二、屬於不穩的，即如我們在上面說的不十分清楚的事情，沒有中肯的把握，此外對方所不願聽，沒有方法足以使對方了解的，足以引起對方疑惑的。三、抵觸當時法令權威的。四、遼遠，渺茫，抽象的。這些，我們都不講。

客觀方面

客觀方面，我們也有三不講。一、當對方盛怒的時候，我們只能夠讓他盡情發洩，等待他感情回復，理智顯現的時候，才可以進說。當他憤怒某人某事的時候，你只能表示同情，如果稍爲站在相反方向，說不定會遭遷怒的危險。二、當對方要多量發表的時候，你不應該把話攙入作梗，或把他的話勢支開，只能讓他一氣瀉盡。三、當對方表示不注意或認爲不便談論這問題的時候，我們只能另換話柄，或者中止。

（二）偵察前進

這和打撲克一般，要從觀察和試探上去猜到對方手上所持的是什麼牌。愈加知道別人，就愈加有勝利把握。怎樣去觀察和試探呢？

人們每每把他的眞實掩蓋在假面具底下，尤其是那些老於世故的。然而我們總可以從他的不知不覺間流露出的暗示——態度，語氣微妙之間攫取他的眞相。左傳文公十二年秦伐晉：「秦行人夜戒晉師，曰：「兩軍之士，皆未憖也，明日請相見也。」臾駢曰：「使者目動而言肆，懼我也。將遁矣」」就是一例。孟子和易經有很好的指示：

觀察

「詖辭知其所蔽」——偏於一邊的，他一定爲某一種思想所蒙蔽。

「淫辭知其所陷」——多方維護他的主張的，他已深受某種信仰的支配。

「邪辭知其所離」——强詞狡辯，存心文飾的，他已經不顧眞理。

「遁辭知其所窮」——閃爍不定的，他已窮於應付了。（以上孟子）

「將叛者其辭慚」——說話的態度不自然，他心裏有對不起你的事情。

「中心疑者其辭枝」——對事物沒有堅決主張，澈底認識的，他的話也不集中有力。

「吉人之辭寡」——不亂說話的，這人一定有分寸。

「躁人之辭多」——隨便說，好說，這人一定輕躁。

「誣善之人其辭游」——作僞的，他的說話彷彿不定。

「失其守者其辭屈」——論證站不住的，他的話一定不暢壯。（以上易繫詞）

試探

要深一層刺破他人的隱衷，有需於巧妙的試探。老的方法，（見孔明將苑）有——

「問之以是非而觀其志」——把一件事理的是非徵詢他，看他的認識怎樣。最好把是故意錯誤的一面去問他。

「窮之以辭辯而觀其變」——執着一點質難他，追究他，看他的應變怎樣。

「咨之以計謀而觀其識」——把一個難題要他解答，看他的識見怎樣。

「告之以禍難而觀其勇」——告訴他禍之所在，看他的膽量怎樣。用這原則，把一個問題的困難點擴大，看他怎樣解決。

「臨之以利而觀其廉」——告訴他利之所在，看他的操守怎樣。用這原則，故意把一個問題的易點擴大，看他有沒有深入的見解。

「醉之以酒而觀其性」——本此原則，把可以隨便發揮個性的機會給他，如酒後，私生活，脫略形迹等，以現露他的眞性。

試探的工作應該注意的，一、留心，二、先將自已的作用隱藏。

（三）聽話

要取得對方的好感，誘發對方發言，觀察對方眞相，都得講求聽話的方法。聽人講話，如同聽電話一樣。這是說，要留心，要有表示。

留心與表示

當對方講話的時候，要留心他的表情，語氣，從這裏可以獲得對方說話的內容，以至對方的內心。同時，要表示對他尊重，儘管他說的無甚意義，但也自始至終的凝神聽下去，這是取悅別人的最有效方法。

要聽取對方更多的意見，最好當他發表的時候，不表示絲毫反對的神態，遇着有可以贊同的地方，表示贊同，不能贊同的，也不立刻加以反對，以使他放心說去爲必要原則。遇着他覺得說錯了的時候，你可以表示毫無所覺，使他不致因此退縮。他發揮不盡的，你可以用方法去挑逗他，使他得罄其所懷。

我們一面聽，一面記取他主要論點，好作爲我們應付的根據。

如果你不願意聽或想中止對方的話，可以用相反的方法。

作用的窺破

挾有作用的話，你必須窺破他，以免上當。洗同當和孟子私人談話的時候，問孟子「燕可伐歟？」孟子不經意答他說「可。」齊人就拿他這話來做　燕的藉口。在後燕人反叛，陳賈想設詞洗刷，這回孟子覷破他的作用了，給他一個抱頭鼠竄而去。（引見雄辯術「攻心爲上」）可見，覷破對方設詞的作用，是自衛與進攻的起碼條件。怎樣覷破？古人說：「其言甘者其心苦。」這就是一個例。一般的說——

一、凡是向你作「不虞之譽」的，對你的主張無條件地贊成的，他也許要對你有所要求。

二、經過轉彎抹角而忽然停滯在某一個論點的，那論點就是他集中力量的目的。

三、出乎不意而提到那一點，那一點就是他所注意的地方。

四、經過談論終了的論點，他偏要反覆再提，那是他必須求得結論之點。

五、提示他自已的事情，他一定想得到你的同情。

六、不厭解釋的，志在掩飾。

七、頻頻詢問你的意見，可能是探刺。

八、故意洩露秘密的，目的在示忠取信。

九、常常提到要人們和他的關係，志在標榜。

十、表面故示不在乎，而又無意中露出關心，可知他心裏爲此而熾熱。

十一、本來是他應該講而偏不講，本來可以直接講而偏間接講，他一定有鬼謀存焉。

這些還不過是擧隅，若能再加以人的觀察，就算怎樣深於城府的人，也將難逃於明鑑之下。

（四）發問

特別你是一個記者，如果你不懂得發問或發問得拙劣，很少可以從守口如瓶的對方得到一些材料。同時，我們在上面說過要使對方多多發表意見，那末，發問不能沒有使人必答，答必滿意的方法，這裏，提出一些規則——

樂答法

要人置答有三種，上焉者樂答，中焉者必答，下焉者迫答。迫答等於用刑招供，不可用。樂答法大致有四點：

一、從他的觀點問——如他的主張，思想，事業，嗜好，所熟悉的問題。所用的方式是請教他。但是屬於不可發表的秘密者例外。要人把秘密告訴你，你應該有方法使他能相信你可以替他守秘密。

二、從一宗以他爲中心人物的事情問——如「閣下所主持的宣傳隊怎樣作法可以獲得那麼好

的成績？」人們每每高興提起自己的事情，特別是自己認爲得意之作。

三、從社會當前一宗注意的事情問——如「公務員生活問題你覺得應該怎樣解決？」關於這類問題，再能够牽到他的切身關係，趣味，或於他感到時髦的題材尤佳。

四、同時我們要表示這一問出於誠懇而不是隨便應酬，並且不要使他覺得有肯子裏的作用。當他答話的時候，也不可遽加斷定。

必答法

必答與否，我們只能說是可能，因爲深於謀慮的人，非用簡單的方法可以操縱他的，然而，下述方法，總可以有相當的把握。

一、側面促使——如「社會喧傳政府將實行平準物價，但政府還是諱莫如深，是不是事先給人知道了不方便？但社會已經喧傳了。」這樣，他可以告訴你是或否。

二、反面促使——如「你所主張的平準物價，社會以爲有幾點行不通的地方，譬如不易得到精確的調查，執行困難，商人抵制或暗盤等，這些，可有好的方法解決？」那末，他要維護他的主張，應該發表意見。

三、誘致——如「社會都希望政府實行平準物價，爲什麼政府反不注意這件事？」假如他已經有這樣計劃，他可以很快地充分告訴你。

四、同時，我們要使他易於答，而且答了沒有什麼責任干係。有些人，怕的是把自己的某一些意見公開，這一點，我們能夠使他放心，自然不致過分拒絕。也有些人，怕的是自己的意見不給人同情，而抱着「獻醜不如藏拙」的見解，這，我們也要極力打破。——參閱上文「打開話匣」節——

（五）提出條件

向對方提出條件，在談話中，它每每是一種主要的目的，換言之，它就是向對方的建議。怎樣使人樂於接受？這是本課目應有研討的問題。我的解答是——

我們所提出的條件，應該就是對方所認爲該做的，可做的事項。因此，它的條件是：

條件的條件

一、有利益希望的，可以避免禍害的——我們要把對方的欲望升騰起來，同時使他感到事實的需要。

二、具體的指示——人類是富於惰性的，抽象的原則綱要之類，每每因爲懶於深思的緣故而被擱置，但如果你具體地替他安排好，使他不多費心思便可以實行起來，他會比較易於

接受。譬如：提議組織一個俱樂部，對於組織方法，設置，經費預算，籌款方法，等等，都事先計劃好，整個提將出來，自然要比簡單一條條由比較得人歡迎。

三、易辦得通的——複雜的煩難的事情，雖然如何感到需要，也容易被人規避，所以，我們要把辦法弄得很簡單而易行，他自然樂得接受。例如：潁考叔教鄭莊公見母：「若闕地及泉，隧而相見，其誰曰不然？」（左傳）只輕輕掘一個地洞，把大困難解決了，誰不樂從呢？

四、最低限度是不覺得有害的——在事實不得不承認的條件，也要有一個「於我無損」的最低限度，這是人情之常。據說，清朝要明臣金某投降，金某提出十個條件要清廷答應他。那條件中對於清朝禮俗有官從民不從，男從女不從，下九流不從，生從死不從等。這些條件，在表面看來，於清朝實在沒有什麼損害，所以完全答應了。但他們不深察到金某的眼光完全放在社會核心上面，民間的風俗習慣，婦女在家庭地位，優倡之流對於社會的影響，死人禮祭的重要，這些都遠出政令的力量以上。有人認爲三百多年中國民族思想之所以不能被清朝消滅，反而同化了滿人，這些不爲無功。由這，可見一種嚴重的條件，非極力使它平淡化不可。

提出的方法

提出條件的方法，有時用直接的，有時用間接的，視乎環境的適宜而定。但無論直接間接，都應注意下列五點——

一、暗裏移植——即是不用明提，只消暗示促起他的自覺。據說某報主人請漫畫家寫了一幅喚起取締汽車司機兒戲人命的漫畫，可是那幅漫畫的構意實在不好，又不便請他更易。就在那天晚上，主人請畫家吃飯，席上盛讚那畫寫得好，並且說：「我覺那些司機們眞像吃人的魔鬼，他坐在車頭，撐起一雙血般的饞眼，對準街上的可憐者張開鐵口噬過去，這樣，很得意的踏着血跡呼嘯揚長而去。」畫家聽了叫將起來：「你說得很好呀！可以作成一幅畫。」「已經有很好的一幅了。」「不，剛才意思比較好，先前一幅可以取消。」這是多妙的方法呢！

二、給他慰安——當人們感到肚子餓了的時候，你給他一碗飯，同樣，他覺得走不通的時候，你指示他一條路子，這是給他多大的慰安。在這樣情景之下，是他向你要求，不是你向他要求，達到他的要求，他將怎樣地感激你呢！所以，我們對準他感情達到頂點，如有切要之感，和對你五體投地的時候，一提出，自然他張口便吞。

三、讓他自由——人是不喜受束縛的，人是有自尊心的。要是條件給他一種束縛，甚至損傷

他的自尊心，無論如何，他要反抗的。所以，我們應當運用懷柔政策：一、具有伸縮性，就是最小，也是令他舒服的，因爲這樣，還有他作主的可能。二、小讓步，我們準備些讓步的地步。當然，這些所讓的是無關大體的東西，然而他已經可以滿足了，因爲他覺得他勝利了。三、同樣，可能提出差不多的幾種去任他選擇，他也覺得他有運用聰明的可誇。

四、替他設想——眼睛只看見自己是不行的，我們要表示完全站在他那一面設想。譬如：一、避免他公開承認的難過，可以說，「這原來就是你所要做的」，「你所想到的」。二、不要觸犯他的避忌，否則認爲侮辱。三、假如是屬於幫助他的，表示並不要他什麼報答。四、並不用高壓的方式，只好耐心爭取，如屬必要他承認，也要用軟的手腕。

五、假借——有時，我們不必把主張當是自己的。一、借重權威者的意思，使他不便反對。例如「某人這樣說過」。二、假託別人的意思，例如「這是某人的主張」或「有人這樣說」，使有緩衝餘地。

（六）答覆

答覆，在對方的要求是需要滿意的。不過，有些時候，對於對方所問的不能爽快地答覆，這誠然是一個難題。要解決這個難題，可用如下方法——

除掉因爲一時想不到適當的答覆，我們已經在雄辯術裏面（穩紮穩打例32）說過應付的方法之外，也除了有正當理由直接拒絕答覆之外，我們在這裏提出分別解決的方法：

應付難題

一、遷延——假如對方要求，即時不便答覆，那末，你可推故把他延擱下來。

二、彈性——假如對方要求，答覆不好，不答覆也不好，那末，你可以不肯定地答他，而聲言最終決定，還須經過考慮。（最好把責任推開）

三、不即不離——譬如問：「政府是不是要實行平準物價？」答：「這是很應該考慮的一個問題。」問：「實行的可能成分？」答：「看考慮的結果而定。」問：「什麼時候可以決定？」答：「這事情比較複雜重要，大約要經過相當時期。」問：「一個月內可以決定了吧？」「本來是可以的，要決定，快一點也可以，然而要看事實。」問：「那末，關於這事情，依你的意見怎樣？」答：「你覺得應該怎樣才對呢？」問者答：「我以爲應該辦，而且要速。」答者答：「對的，我的意見也是這樣。」

四、反問——反問是支開被害一個最好的方法，這是變被動爲主動的方法。譬如上例：甲問：「政府是不是要實行平準物價？」乙反問：「你覺得這事情應不應辦？」甲：「應辦的。」乙：「應辦的理由在那裏？」「避免奸商故意提高物價，影響人民生活。」乙：「對的，可是怎樣辦才沒有困難呢？」……

還有出乎一般的答覆方法之外的杜絕再問方法，我姑名之曰絕詰法，這也是應付難題的一個必要方法。

絕詰法

這方法是使對方絕無再詰問餘地的，與一般的答覆注重誘發性的不同。這裏且舉兩個例來說明：

一、正面的——鄭國勝陳之後，「子產獻捷於晉，戎服將事」。晉人曰：「何故侵小？」對曰：「先王之命，唯罪所在。各致其辟。且天子之地一圻（方千里——作者），列國一同（方百里），自是以衰，今大國多數圻矣，若無侵小，何以至焉？」（答而反問）晉人曰：「何故戎服？」對曰：「昔我先君武莊公爲平王卿士，城濮之役，文公布命曰：「各復舊職。」命我文公戎服輔王，以授楚捷，不敢廢王命也。」士莊伯不能詰。（左傳襄公廿五年）

二、側面的——東郭子思問於子貢曰：「夫子之門，何其雜也？」子貢曰：「夫隱括之旁多枉木，良醫之門多疾人，砥礪之旁多頑鈍。」（孔子集語引尚書大傳）

六 運用諸法舉隅

（一）體例的變化

運用是變化的一個別名，愈能變化，運用也愈佳妙。詩有賦，興，比，孔子故有「不學詩，無以言」的說法。這是說，講話要能够運用體例的變化。這裏且略舉出幾點——

講話有正，反，側，三面，用一種或多種並用，沒有一定的限制。

什麼是「正」？是從正面陳詞。如上絕詰法的子產答詞。

什麼是「側」？是從側面陳詞。如上絕詰法的子貢答詞。

正
反
側

什麼是「反」？是從反面陳詞。戰國時魏公子信陵君因奪晉鄙軍救趙，留趙不歸，秦聞公子在趙，日夜出兵東伐魏，魏王請公子歸，公子誡門下有人敢爲魏王使者通傳者死。毛公薛公兩人往見公子曰：「公子所以重於趙，名聞諸侯者，徒以有魏也。今秦攻魏，魏急而公子不恤，

使秦破大梁而夷先王之宗廟，公子當何面目立天下乎？」說未畢，公子立變色，急返魏。（史記信陵君列傳）這是一個例。

再用顯淺的譬解：「抗戰是國民應有的天職」，這是「正」。「你不參加抗戰嗎？只好等待做亡國奴！」這是「反」。「低等的動物也知道自衞反抗，何況我們是高等動物的人？」這是「側」。

兩商法

避免使對方難堪和因而取得好感的，我們常常採用兩商法。這方法是用兩端的說法，使人取擇一端。例如：「取之而燕民悅，則取之，古之人有行之者，武王是也。取之而燕民不悅，則勿取，古之人有行之者，文王是也。」（孟子）但這所謂兩端，往往無形中有一端是主觀的，偏重的，例如：「則反諸其人乎？抑亦立而視其死歟？」（同上）

前一個例，對於個性倔強，不易直接受別人主張的人最適用。後一個例，對於狐疑不決的人最適用。大凡提出一種主張，以極力避免「自以爲是」的痕迹，和使對方有自行決定的餘地爲上乘，這是兩商法的精髓。

抑與揚

我們在上面說過「揚」的方法，這裏還得談談抑和揚的關係。

一、欲抑先揚——這個「揚」，固然是「抑」的陪襯，可是它還有一個作用是對照。假如開口便罵，人家也許會掩耳疾走，但先給他一頂高帽，即使以後痛駡一頓，也沒有什麼大不得了了。至於對照呢，使人從可抑而回想到可揚，楚詞「何昔日之芳草兮，今直爲此蕭艾也？」即是此意。例如蘇秦說齊宣王——

齊，南有泰山，東有瑯琊，西有清河，北有渤海，此所謂四塞之國也。（中略）夫以大王之賢，與齊之強，天下莫能當。（先揚）今乃西面事秦，竊爲大王羞之！（後抑）」

二、欲揚先抑——對於那些自滿或不甚注意你的話的人，有時可應用「欲揚先抑」的方法。同時，要使這個「揚」，格外令人感到可貴，也覺得你所「揚」是出於不輕苟，那末，這方法大有妙處。例如太史公游俠列傳——

吾觀郭解狀貌不及中人，言語不足採者，（先抑）然天下無賢不肖，知與不知，皆慕其聲。（後揚）

三、虛抑實揚——這作用是免去揚的表面化，假如：「做官的多發財，你却兩袖清風，太不懂得做官了。」

四、虛揚實抑——這作用是免去抑的表面化，據說某二等要人新屋落成，請某一等要人前往參觀。某一等要人盛讚建得如何美，陳設得如何好。見了花瓶說：「噢，名貴極了！我家裏的比不上。」見了意大利石刻說：「噢。漂亮極了！我家裏沒有。」見了什麼都說「我家裏的比不上，我家裏沒有。」你以為是揚呢？還是抑呢？

遞入法

一路由淺入深，由鬆到緊，這是我們講話應有的運用。例如論語：「名不正，則言不順；言不順，則事不成；事不成，則禮樂不興；禮樂不興，則刑罰不中；刑罰不中，則民無所措手足。」這是遞入法。我們對於淺人講話，不能單直入，只能一步一步地引進，於是乎需要遞入法，像遞步哨一般，一站遞一站，最終一站，達到目的。例如——

惠孟見宋康王，蹀足謦欬，疾言曰：「寡人所悅者勇有力也，不悅為仁義者也，客將何以教寡人？」

惠孟對曰：「臣有道於此，人雖勇，刺之不入，雖巧有力，擊之不中，大王獨無意耶？」（一遞）宋王曰：「善，此寡人之所欲聞也。」

惠孟曰：「夫刺之而不入，擊之而不中，此猶辱也。臣有道於此，使人雖有勇弗敢刺，

雖有力不敢擊。（二遞）夫不敢刺，不敢擊，非無其意也。臣有道於此，使人本無其意。（三遞）夫無其意，未有愛利之心也。臣有道於此，使天下丈夫女子，莫不歡然，皆欲愛利之，此其賢於勇有力也，四累之上也。大王獨無意耶？」（八）（淮南子道應訓）

（二）心理的操縱

每一個人都有他的自尊心，也有他的不如人之感。合言之，人類皆有「恥」之一念，除了心數自暴自棄者之外。同樣，每一個人都抱有一種光輝前途的希望，即有他對於未來的樂觀，除了少數槁木死灰者之外。因此，我們應得對準這弱點而利用之。

希望預示

要激起人的向前精神，最有力的是預先描寫前面的美景給他看。例如：「假如師父你管了一年菜園，好，陞你做個塔頭；又管了一年，好，陞你做個浴主；又一年，纔做監寺」。（水滸傳）

這希望，決不使人感到是渺茫的。「苦吃幾年臭豆腐黃菜葉便會成佛」，只有蠢和尚才會相信。「革命成功有平米吃」，辛亥革命前一般老百姓都相信有這個可能。所以一般宣傳家都極力

描寫前途怎樣的「自由」「幸福」，使它對照現狀，而激起人們的欲動心願。孟子遊說諸侯不斷的以「王天下可運諸掌」來做餌，蘇張之流，又都以「霸諸侯，吞天下」爲餌。拿破崙當統率襤褸飢餓的意大利軍隊時，他對大衆說的是：「弟兄們，現在大家不正是半餓半裸屍嗎？我要領你們到全世界最豐足的地方去，你們可以在那裏找到繁華之城市，富足之州縣。」當他佔領了米蘭後，又說：「你們一抵故鄉，父老會指給人們看：這是意大利軍中之軍人呀！」在金字塔作戰時，他又說：「弟兄們，千百年光榮之歷史，在瞧着你們！」可見，希望的魔力，可以使人犧牲一切。

婉轉

「諫有五：一曰正諫，二曰降諫，三曰忠諫，四曰戇諫，五曰諷諫。孔子曰：「吾從其諷諫矣乎。」」孔子爲什麼要贊同諷諫呢？因爲「不諫則危君，固諫則危身。與其危君，寧危身，危身而終不用，則諫亦無功矣。」（說苑正諫）諷諫和固諫的分別，就在於婉轉與否。所以說話愈婉轉愈動聽入聽。例如上引惠孟說宋康王，就是極盡婉轉之能事。

婉轉最主要法則是以「不反對成功反對」。譬如你說：「一個够了。」我說「一個不够。」就是反對，也就是不婉轉，但如果我說：「一個够了，再加一個更好。」其實也是反對，但這樣

說法，便好像不是反對了，這叫做「不反對成功反對」。左傳晉韓宣子送女赴楚，「楚子朝其大夫曰：「晉，吾仇敵也，苟得志焉，無恤其他，今其來者，上卿上大夫也，若吾以韓起爲閽，以羊舌肸爲司宮，足以辱晉，吾亦得志矣。可乎？」大夫莫對。薳啓彊曰：「可！苟有其備，何故不可？」」「可！」是不反對，「苟有其備，何故不可？」便是骨子裏的反對了，他一直說下去還是用這方法。他如晏子對齊景公的說踊貴，（見韓非難二）少孺子諫吳王的蟬雀喻，（見劉向新序）淳于髡東方朔的許多故事，多用這個方法。

激動

粗淺的人固易於激動，就是高深的人，何嘗不可激動呢？誘之不得，理折之不得，有時輕輕一激便得之，俗話所謂「請將不如激將」是也。例如——

一、正激——頓弱激秦王：「……無其名又無其實者，王乃是也。已立爲萬乘，無孝之名；以千里養，無孝之實。」秦王勃然而怒。頓弱曰「山東之國有其六，威不掩於山東，而掩於其母，臣竊爲大王不取也。」（戰國策）

二、反激——孔明說孫權：「海內大亂，將軍起兵，據有江東，劉豫州亦收衆漢南，與曹操並爭天下。今操芟夷大難，略已平矣，遂破荊州，威震四海。英雄無所用武，故豫州逃遁至此。將軍量力而處之，若能以吳越之衆，與中國抗衡，不如早與之絕，若不能當，

何不按兵束甲，北面而事之？今將軍外託服從之名，而內懷猶豫之計，事急而不斷，禍至無日矣！」權曰：「苟如君言，劉豫州何不遂事之乎？」亮曰：「田橫，齊之壯士耳，猶守義不辱，況劉豫州王室之胄，英才蓋世，衆士仰慕若水之歸海，若事之不濟，此乃天也，安能復爲之下乎？」權勃然曰：「吾不能舉全吳之地，十萬之衆，受制於人，吾計決矣。……」（三國志）

三、側激——衞君朝於吳，吳王囚之，欲流之於海。說者冠蓋相望弗能止。魯君使子貢往說之，子貢至吳，見太宰嚭。甚悅之，欲薦於王。子貢曰「子不能行說於王，奈何吾因子也？」太宰嚭曰：「子焉知予之不能也？」子貢曰：「衞君之來也，衞國之半曰，不若朝於晉，其半曰，不若朝於吳，然衞君以爲吳可以歸骸骨也，故束身以受命。今子受衞君而囚之，又欲流之海，是賞言朝於晉者而罰言朝於吳也。且衞君之來也，諸候皆以爲蓍龜兆，今朝於吳而不利，則皆移心於晉矣。子欲成伯王之業，不亦難乎？」太宰嚭入，復之於王。王報出令於百官曰：「比十日而衞君之禮不具者，死！」（淮南子人間訓）

可欺

爲了必不得已而出於欺。像解厄，像應付不可理喩的人，只要不露破綻，偶一爲之，是可以收效的。孟子裏面有一段故事：「有饋生魚於鄭子產。子產使校人畜之池。校人烹之。反命曰『始舍之，圉圉焉，少則洋洋焉，攸然而逝。』子產曰：『得其所哉！得其所哉！』校人出，曰：『孰謂子產智？予既烹而食之，曰，得其所哉！得其所哉！』故君子可欺以其方。」君子尙可欺以其方、何況不是君子？再例如——

「孔子行遊，馬失食農夫之稼。野人怒，取馬而繫之。子貢往說之，卑辭而不能得也，孔子曰：『夫以人之所不能聽說人，譬之以太牢享野獸，以九韶樂飛鳥也。予之罪也。非彼人之過也。』乃使馬圉往說之。至，見野人曰：『子耕於東海，至於西海，吾馬之失，安得不失子之苗？』野人大喜，解馬而與之。」（淮南子人間訓）

上面這個例是對不可理喩的人說法，還有解厄的說法——

曹共公被晉文公拘留於五鹿城中，使候獳重賂晉太伯郭偃（司祭卜之官），請借鬼神之事，爲曹求解。時適文公有寒疾，夢有衣冠之鬼，向他求食。文公使郭偃卜之，偃獻繇（卜詞）曰：「陰極生陽，蟄蟲開張，大赦天下，鐘鼓堂堂。」文公問曰：「何謂也？」郭偃對曰：「以卦合之於夢，必有失祀之鬼神，求赦於君。以臣之愚度之，其曹乎。

曹叔振鐸，文之昭也，晉先君，唐叔武之穆也。昔齊桓公爲會，而封邢衛異姓之國，分君爲會，而滅曹衛同姓之國。況二國已許其復矣，踐土之盟，君復衛而不復曹，同罪異罰，振鐸失祀，其見夢不亦宜乎？君若復曹伯，以安振鐸之靈，又何疾之足患？」於是文公釋放曹共公及復曹。（見左傳）

綜合這四節來說，可得到這樣的指示：一、我們要尊重別人的自尊心，但也要使別人降低他的自尊心；一面要使人覺得自己超越，而一面又要使他感到不足。二、我們固然要給予人們以希望，但同時又須給予他們以實感。三、情理是取信於人的最大力量，也是技術的基本原則。

（三）威力的展開

碰着頑固的人，或是說理不易明白的地方，需要一種威力，這可以使人畏服，也可以使人敬服，不敢反側。威力的表現有幾種——

折服

智力足以摧滅別人的心理壁壘，使人開門歡迎的，這是折服，亦曰降服。福爾摩斯的故事：華生對福說：「我新近得到一個舊錶，你能够從這錶上考察出特別標記來，推斷它的舊主人平日爲人如何嗎？」隨手交給福。福仔細看過之後說

：「這個錶，是尊大人傳給令兄，令兄又傳給你的。因爲錶的背面，刻着你的姓，可知這本是你家裏的東西。錶中所刻製造的時日，距離現在，已有五十多年，經過的時間，如此長久，可知這是尊大人的遺物。並且照風俗習慣，金玉珠寶之類，總是傳給長子的多，所以我敢斷言這個錶一定是尊大人傳給令兄，令兄又傳給你的。……照我的推斷，令兄平日爲人，一定非常隨便，甚麼事都不留心；又喜揮霍，雖然承受先人的遺產，富有資財，不久就花完了，常常在窘鄉之中；後來因爲貪酒，竟潦倒死了。……這錶的四週，有無數傷痕，這顯然是因爲和金錢鑰匙等物同放在袋裏，以致擦傷的。這錶，要值五十多磅，是很貴重的物品，令兄却任意亂放，可知他的爲人，非常隨便。並且，家傳之物，單是一個錶，已經這樣貴重，說別的遺產不豐富，是斷斷沒有這個道理的。……此處當舖的常例：收進一個錶，就把當票號碼，用針尖刺在錶的內部，使贖取的時候，容易辨認。現在我用擴大鏡看起來，這種號碼，共有四個，可知令兄常常在窘鄉之中。他原本是富有遺產，要不是揮霍無度，何致如此？再看錶的內蓋，創痕也上千上百，這一定是醉後開的，手腕顫動所致。所以我又說，令兄是貪酒的。」華生說：「好本領！你的本領眞好！」

用他的矛，攻他的盾，使他無可抗拒，這就是壓服。因此，我們對於社會上所公開信奉的眞理，和對方所標榜的，都可以利用作爲壓服對方的工具，這正是諺語所謂「請公入甕」，「啞子吃黃蓮」。例如——

壓服

齊伐魯，魯使展喜犒師。曰：「寡君聞君親舉玉趾，將辱臨敝邑，使下臣犒執事。」齊侯曰：「魯人恐乎？」對曰：「小人恐矣，君子則否。」齊侯曰：「室如懸罄，野無青草，何恃而不恐？」對曰：「恃先王之命。昔周公太公，股肱周室，夾輔成王。成王勞之，而賜之盟曰：『世世子孫，無相害也！』載在盟府，太師職之。桓公是以糾合諸侯，而謀其不協，彌縫其闕，而匡救其災，昭舊職也。及君卽位，諸侯之望曰：『其率桓之功。』我敝邑用不敢保聚。曰『豈其嗣世九年，而棄命廢職，其若先君何！君必不然。』恃此以不恐。」齊侯乃還。（左傳）

「齊侯曰『以此衆戰，誰能禦之？以此攻城，何城不克？』對曰：「君若以德綏諸侯，誰敢不服？君若以力，楚國方城以爲城，漢水以爲池，雖衆無所用之。」屈完及諸侯盟。」（左傳）

用不可變的勢，使他不能不走這條路子，這就是迫服。楚霸王走到烏江，「前無去路，後有追兵」，迫得將頭牽給呂馬童。可見雖然怎樣倔強的人，如果能够迫到他無詞可辯的時候，也要舉手繳械的。這方法的運用，就是反詰，即蘇格

迫服

拉底的「產婆術」。所謂產婆術，就是用手術把眞理的孩子很自然地催生過來。例如：「孟子曰：「何以謂仁內義外也？」曰：「彼長而我長之，非有長於我也，猶彼白而我白之，從其白於外也：故謂之外也。」曰：「異於白馬之白也，無以異於白人之白也？不識長馬之長也，無以異於長人之長歟」？」

我們對於對方所提出不正確的主張，通常是不用正面反對來取消它的，只需從它內在的矛盾而予以明朗化，而迫使它自行消滅。這就是反詰法的妙用。再打個淺譬：有人主張「躱避到香港去就可以安全」。於是我們反詰他：「可是旅費怎樣籌措？生活如何支持？香港是不是始終沒有危險？萬一香港發生危險時，歸路斷絕，又走到那裏？」如果這些他沒有十分把握時，自然非把主張取消不可。大概我們在反詰中所提出的，是屬於不易甚至不可解決的難題。

辯服

這裏我們研究怎樣去駡人。駡人有種種的方法，梁實秋先生也曾因此寫了一本「駡人的藝術」。我以爲駡人不外是辯服。無論用什麼方法，總得向準對方的要害加以箝制。它有時使人點頭連說「該駡」，有時使人俯首無詞，有時使人哭笑不得，有時使人憬然徹悟。要之，它是一劑苦藥，不是空炮。而有時，這苦藥却帶着糖衣出現的。某先生有一次駡某人不守時間，他輕輕說：「恐怕閣下的錶有點毛病吧？也許是我的錶走得快一點？」某先生站在離靶子很遠的地方看人射靶，忽然，颼的一箭，剛剛中了他的帽子，射靶的人連忙向他道歉，他慢慢把帽子拾起說：「不要緊，錯在我。」大家都說：「明明錯的在射靶的人，爲什麼說錯在你？」他答：「你們有所不知，假如我站在靶子下面，就保險沒有這事情了。」這是一些穩駡的例子。

還有堂堂正正的駡，它是要具備嚴正充分的理由，使人畏服的。例如：周王把陽樊賜給晉文公。「陽人不服，晉侯圍之。倉葛呼曰：「王以晉君爲能德，故勞之以陽樊；陽樊懷我王德，是以未從於晉。謂君其何德之布，以懷柔之，使無有遠志；今將大泯其宗祊，而蔑殺其民人，宜吾不敢服也。（詞嚴義正）夫三軍之所尋，將蠻夷戎狄之驕逸不虔，於是乎致武，此羸者陽也，未狎君政，故未承命。君若惠及之，唯官是徵，其敢逆命？何足以辱師？（情理充足）君之武震，

無乃玩而頓乎！」」（國語）

要罵人，在罵人之前，把該罵之點顯現出來，作爲罵之矢的，如呂相絕秦是（左傳）。此外，把所罵者先負一個罪名，如「浮薄少年」，「洋場惡少」，「有閑階級」之類，然後振振有詞，某作家罵人善用此法。

（四）技巧的妙用

講話的成功，十九在於技巧的運用，有好意，有好話，更要有好的技巧。這裏且提出一點點，作爲參考——

閃開阻礙

當我們碰着頑梗的對方，絕不能把他的腦袋砍掉？因爲我們的使命是用言語服人，不是用刀殺人；我們的工具只是三寸不爛之舌，並沒有青龍偃月刀。那末我們應得研究閃開阻礙的良法。

這最好是使人能夠用眼睛。一個鄉下姑娘，你告訴他高跟鞋是鞋子的後面有兩塊高高的木站。她不懂，因爲她要用腦去想，而想出的未必一定就是高跟鞋。但如果你畫一雙高跟鞋子的樣子給她看，就很容易懂了；再如果拿一雙實物的高跟鞋子給她看，更一點兒不費你解釋。這在教育

上叫「實物指導」。我們得應用這原則，當着人們不懂，堅持反對的時候，最好是拉他去看實物。卽是說，我們要儘可能多多利用眼前的實物。這在宣傳方法上叫「事實的宣傳」。

其次最好是運用「先發制人」的手段，卽是在對方未提出反對之前，或使他無形中喪失發言的機會，而我先將他所懷有的準備予以粉碎。或故意自攻自衞，使對方沒有藉口。這方法在爭勝負於俄頃的重大談判，常常要用到的。

施放烟幕

爲了某種作用，有時我們要施放烟幕。上引觸聾說趙太后，就是其中之一。

施放烟幕的作用，在於隱蔽自己的眞相，便於應敵。如——

一、要使對方不察覺我的眞意，最好故意拿別的論點，把主要觀點淆混，使他不能把握我。譬如你急要買那墨水筆，你如果向着那墨水筆目不轉瞬，愛不釋手，那狡猾的老闆，便要堅持他的定價，甚至提高售價了。但如果你裝作漫不在乎的樣子，那他或者會比你更急。

二、同樣，你要探刺對方的眞相，也最好裝作不急於求知的樣子。如果你表示急切的追問，或是直截的探詢，反而使人們懷疑而提防。當對方覺得自己所講的是錯了或是不應該講的話，你可以當作不注意；當對方報告那認爲嚴重的消息，而你却怡然自若，反可以令他更吃緊更詳細地

說出來，因爲他恐怕你不相信，不注意。林肯從道奇將軍那裏打聽格蘭脫在東部的情形，就是用這樣「圈子的辦法」。

三、本來是秘密的東西，有時故意拿一點表示公開；本來不是秘密的東西，也有時故意表示秘密；本來是尋常的，而有時故意表示嚴重；本來是嚴重的，故有時也故意表示尋常；這樣不易使人捉摸。

四、使人參加秘密談話，是一種使人相親相感的無上方式。某要人常利用特約的方法，使人進他密室很心腹很嚴重地談話，而且，他常常這樣說：「這話，只有告訴你一個，請你保守秘密。」於是那人便大有受寵若驚，感恩知己之感了。

談言微中

有時候，我們不能直言，也不必盡言的，只輕描淡寫地露出一絲意見，像窗內露出一絲光明一般。諺所謂「言者無心，聞者足戒」是也。方法是——

不能直言用暗射——俗話所謂「指烏龜，罵王八」，因爲烏龜王八等於二五即一十，表面雖罵王八，其實也即是罵烏龜。這樣還嫌着迹，更不如本太白的「東風不相識，何事入羅帷？」有「劍而惟意」之妙。

不必盡言用虛鈎……這是把整個意思向人眼前晃一下影子的說法。年前倭國某中將（忘其名

）由香港搭廣九車到廣州，有記者問他此行觀感，他輕輕說了一句：「美哉河山！」使人聽了毛骨悚然。漢高祖見秦始皇說：「大丈夫不當如是耶？」尤有「魚躍於淵」之妙。

二對一

兩個人對一個人，或者多數人對少數人，在談話中常常有的。這裏也得注意運用方法。方法是……

一、像雄辯術裏面的辦法，在有組織計劃分配之下，一致地進行工作。

二、粵諺有所謂「扯貓尾」，意思即是一個說好，一個說歹，實則兩個都走那一條路子。爲了某種關係，可以適用「扯貓尾」的方式。

三、有時甲乙不能當面直接談的事情，需要有一個第三者居間溝通。這屬於談判方面常常如此。

最後，並非閒話的一句問話：

「你吃過不會談話的虧嗎？」